

UNIVERZITET U BEOGRADU  
FAKULTET POLITIČKIH NAUKA

Nikola R. Jović

ULOGA EMOCIJA U DONOŠENJU POLITIČKIH  
ODLUKA: KRITIKA TEORIJE RACIONALNOG  
IZBORA

doktorska disertacija

Beograd, 2020

UNIVERSITY OF BELGRADE  
FACULTY OF POLITICAL SCIENCE

Nikola R. Jović

THE ROLE OF EMOTIONS IN MAKING POLITICAL  
DECISIONS: CRITIQUE OF RATIONAL CHOICE  
THEORY

Doctoral Dissertation

Belgrade, 2020

## PODACI O MENTORU I ČLANOVIMA KOMISIJE

Mentor:

dr Dušan Pavlović, vanredni profesor, Univerzitet u Beogradu - Fakultet političkih nauka

Članovi komisije:

dr Miloš Bešić, redovni profesor, Univerzitet u Beogradu - Fakultet političkih nauka (predsednik)

dr Neđo Danilović, redovni profesor, Univerzitet Union Nikola Tesla – Poslovni i pravni fakultet

dr Zora Krnjaić, viša naučna saradnica, Institut za psihologiju

dr Vera Arežina, docentkinja, Univerzitet u Beogradu - Fakultet političkih nauka

dr Kaja Damnjanović, docentkinja, Univerzitet u Beogradu - Filozofski fakultet, Psihologija

Datum odbrane: \_\_\_\_\_

## ULOGA EMOCIJA U DONOŠENJU POLITIČKIH ODLUKA: KRITIKA TEORIJE RACIONALNOG IZBORA

### **Sažetak:**

Predmet istraživanja u ovoj studiji je uticaj emocija na proces donošenja političkih odluka, sa posebnim fokusom na epistemološke kritike teorije racionalnog izbora i teorije izgleda. Studija je zasnovana na pretpostavci da je uloga emocija u procesu odlučivanja toliko važna da kod ljudi kod kojih su indukovane određene emocije dolazi do ponašanja koje odstupa od propozicija teorije racionalnog izbora i teorije izgleda. Cilj studije je da istraži ulogu emocija u političkom odlučivanju, odnosno da empirijskim nalazima sistematizuje saznanja i argumente zašto su emocije nezaobilazne kada govorimo o kritici modela racionalnog izbora i modela teorije izgleda. Sa metodološko-istraživačkog aspekta, studija počiva na eksperimentalnom i kvazi-eksperimentalnom dizajnu. Nalazi laboratorijskog eksperimenta i istraživanja javnog mnjenja pokazuju da su opšta i posebne hipoteze valjano postavljene i potvrđene empirijskim nalazima. Nulta hipoteza o nepostojanju razlika između uticaja emocija kada je reč proceni verovatnoće, proceni rizika, načina pregovaranja i odnosa prema sekuritizaciji, je odbačena. Podaci pokazuju da svaka od ovih emocija ima različit uticaj na proces odlučivanja, što doprinosi upotpunjavanju modela racionalnog izbora i modela teorije izgleda.

**Ključne reči:** teorija racionalnog izbora, teorija izgleda, preferencije, odlučivanje, emocije

**Naučna oblast:** Političke nauke

**Uža naučna oblast:** Politička teorija, politička istorija i metodologija političkih nauka

# THE ROLE OF EMOTIONS IN MAKING POLITICAL DECISIONS: CRITIQUE OF RATIONAL CHOICE THEORY

## **Abstract**

The topic of the research is the impact of emotions on the decision-making process, with a special focus on the epistemological critique of the rational choice theory and prospect theory. The study is based on the assumption that the role of emotions in the decision-making process is relevant to the extent that, when particular emotions are induced, the behavior of the people tends to diverge from the premises of the rational choice theory and prospect theory. The research aims to explore the role of emotions in the process of political decision-making, and, by situating the empirical results of the research in the corpus of present argumentation and findings in this field of study, demonstrate that emotions are inevitable in the critical reassessment of the model of rational choice. In terms of the methodological research approach, the research is based on experimental and quasi-experimental research design. The findings of a laboratory experiment and public opinion research confirm the validity of the general and specific hypotheses, which were supported by empirical data. The null hypothesis that suggest the absence of difference in the influence of emotion in case of probability estimation, risk assessment, negotiation style, and relationship to securitization, was rejected. The acquired data show a range of influence of emotions on the process of decision-making, thereby extending the existing models of the rational choice theory and prospect theory.

**Keywords:** Rational choice theory, prospect theory, preferences, decision-making, emotions

**Scientific field:** Political Science

**Scientific subfield:** Political Theory, Political History and Methodology of Political Science

## **Sadržaj**

### **1. Uvod u disertaciju**

- 1.1. Stanje discipline kao razlog za bavljenje ovom temom
- 1.2. Istraživački problem
- 1.3. Namera istraživačkog rada
- 1.4. Specifičnosti ontološko-epistemološkog pristupa
- 1.5. Specifičnost metodološko-teorijskog pristupa
- 1.6. Specifičnost istraživačkog dizajna
- 1.7. Pojmovi i kategorije važne za razumevanje istraživačkog pristupa
- 1.8. Pregled poglavalja

### **2. Fundamentalne rasprave u teoriji odlučivanja**

- 2.1. Odlučivanje
- 2.2. Odgovor na prvo pitanje: Šta je to odlučivanje?
- 2.3. Odgovor na drugo pitanje: Kako ljudi donose odluke?
- 2.4. Uvod u normativno-deskriptivnu debatu u teoriji odlučivanja

### **3. Teorija racionalnog izbora i odlučivanje**

- 3.1. Razum i racionalnost
- 3.2. Prva formalizovana teorija odlučivanja: Teorija očekivane korisnosti
  - 3.2.1. Komponente neophodne za razumevanje teorije očekivane korisnosti
  - 3.2.2. Teorija očekivane korisnosti
- 3.3. Fon Nojmanova i Morgenšternova aksiomatizacija teorije očekivane korisnosti
- 3.4. Od paradoksa do aksioma
- 3.5. Teorija racionalnog izbora
- 3.6. Teorija igara
- 3.7. Monetarna vs. Nemonetarna priroda teorije racionalnog izbora
- 3.8. Racionalni izbor i emocije

### **4. Bihevioralna teorija odlučivanja**

- 4.1. Prve kritike teorije očekivane korisnosti
- 4.2. Teorija izgleda
- 4.3. Heuristički način odlučivanja
  - 4.3.1. Ekološka racionalnost

### **5. Zaključci racionalno-bihevioralne debate i odnos prema emocijama**

- 5.1. Racionalno-bihevioralna debata i emocije
- 5.2. Sistemsko uključivanje emocija u istraživačke programe

### **6. Emocije**

- 6.1. Filozofske teorije emocije
- 6.2. Psihološke teorije emocije
- 6.3. Sociološke teorije emocija
- 6.4. Vrste emocija
- 6.5. Struktura emocija
- 6.6. Neurobiologija emocija

6.6.1. Regije mozga zadužene za emocije

6.7. Funkcije emocija

## **7. Modeli za objašnjenje uticaja emocija na odlučivanje**

## **8. Uticaj valencije emocija na odlučivanje**

## **9. Uticaj incidentalnih i integralnih emocija na odlučivanje**

9.1. Uticaj integralnih emocija na odlučivanje

9.1.1. Mehanizmi za objašnjenje uticaja integralnih emocija

## **10. Politika, političke nauke i emocije**

10.1. Emocije (ni)su važne u politici

10.2. Političke nauke i emocije

## **11. Emocije i političko odlučivanje: predstavljanje rezultata istraživanja**

11.1. Uticaj integralnih emocija na političko odlučivanje

11.1.1. Metodologija istraživanja i istraživački dizajn

11.1.2. Rezultati istraživanja

11.2. Uticaj incidentalnih emocija na političko odlučivanje

11.2.1. Metodologija i istraživački dizajn

11.2.2. Rezultati istraživanja

## **12. Diskusija rezultata**

## **13. Zaključak**

*„Izaberi život. Izaberi posao. Izaberi karijeru.*

*Izaberi porodicu.*

*Izaberi veliki televizor, izaberi mašinu za veš, CD plejer, električni otvarač za konzerve.*

*Izaberi dobro zdravlje, nizak holesterol i osiguranje zuba.*

*Izaberi kredite sa fiksnom kamatom.*

*Izaberi garsonjeru. Izaberi prijatelje.*

*Izaberi opuštenu garderobu i skladni kofer.*

*Izaberi garnituru na rate od posebnog materijala.*

*Izaberi da je namestiš sam i pitaj se ko si, kada se probudiš nedeljom ujutru“*

**Trainspotting, 1996.**



# 1. Uvod u disertaciju

## 1.1. Stanje discipline kao razlog za bavljenje ovom temom

Društveno-politička realnost najčešće ide ispred teorijskih i konceptualnih razumevanja onoga što se u njoj zaista dešava i mogućnosti da se realnost razloži i apstrahuje kako bi se pretvorila u naučna objašnjenja i teorije. Emocije i način na koji one utiču na političke odluke, trenutno zauzimaju takvo mesto u političkim naukama. Mnogo je primera u praksi koji ukazuju na značaj emocija u političkom odlučivanju, ali je malo naučnih, empirijskih i sistematizovanih saznanja o uticaju afektivnih fenomena na političko odlučivanje. Nekoliko sledećih primera to i pokazuju.

Nakon napada Al Kaide (*Al-Qaeda*) na Sjedinjene Američke Države 11. septembra 2001. godine, mnogi građani širom sveta su u istraživanjima javnog mnjenja počeli da visoko pozicioniraju strah od terorizma kao jedan najizraženijih strahova koje imaju. Jedan ekstremni, za mnoge građane i prilično udaljeni šok, značajno je promenio psihološku i emocionalnu percepciju velikog dela sveta. Svega nekoliko meseci nakon terorističkih napada, istraživanja javnog mnjenja su pokazivala da između 80% i 90% Amerikanaca podržava vojnu akciju Bušove administracije, dok je između 50% i 80% Amerikanaca pokazalo spremnost da žrtvuje određene građanske slobode u borbi protiv terorizma (Huddy et al, 2002:440). Da bismo razumeli ovako veliku podršku ofanzivnim antiterorističkim politikama, neophodno je da razumemo psihološke, a prvenstveno emocionalne reakcije građana na terorističke napade.

Ispitivanja javnog mnjenja detektovala su bes kao dominantnu emocionalnu reakciju na terorističke napade 11. septembra. Anketa na reprezentativnom nacionalnom uzorku je pokazala da je 37% Amerikanaca izdvojilo bes kao svoju primarnu emociju, 24% je izabralo tugu, dok je svega 6% odabralo strah (NBC/Wall Street Journal). Istraživanja su pokazala da je vrsta emocionalne reakcije građana SAD na teroristički napad 11. septembra bila značajan prediktor za odluku građana da podrže politiku borbe protiv terorizma, koju je promovisala i sprovodila administracija predsednika Buša (Cheung-Blunden & Blunden, 2008). U slučaju SAD, istraživanja su pokazala da su Amerikanci koji su osećali bes, najviše podržavali oštre vojne akcije protiv terorista (Cheung-Blunden & Blunden, 2008), kao i pooštavanje antiimigracione politike, ekstenzivnija prava istražnih organa u borbi protiv terorizma i restrikcije određenih građanskih sloboda. Dakle, podrška ovakvim agresivnim politikama razlikovala se između građana koji su kao dominantnu emociju osećali bes i građana koji su imali druge dominantne emocionalne reakcije na događaje 11. septembra. Istraživanje u SAD je pokazalo da su građani koji su osećali strah bili skloni ponašanju i politikama koje izbegavaju konflikt, dok su oni koji su osećali bes, podržavali konflikt, odmazdu i rat (Cheung-Blunden & Blunden, 2008).

Osim pitanja koja se tiču uloge emocija u odlukama vezanim za ličnu i nacionalnu bezbednost, imamo i primere koji dolaze iz polja javnih politika. Zbog varijabilnosti percepcije rizika koji sa sobom nosi globalno zagrevanje, mnogi istraživači i organizacije se pitaju na koji način emocije mogu imati ulogu u podizanju svesti i promeni ponašanja kada je reč o ekološkim pitanjima. Nalazi do kojih je došao Lenart Sjoberg (Lennart Sjoberg) pokazuju da strah, bes i zabrinutost utiču na javnu percepciju rizika od upotrebe mobilnih telefona ili terorizma, dok je gađenje posebno povezano sa rizikom od genetski modifikovane hrane (Sjoberg, 2007). Osim negativnih emocija, kada je reč o globalnom zagrevanju, pozitivne emocije mogu imati značajan uticaj na percepciju rizika, posebno kada je reč o zadovoljstvu, optimizmu i zainteresovanosti. Na

primer, u slučaju nuklearnog otpada, Sjoberg je u svojim istraživanjima pronašao da pozitivne emocije imaju veći uticaj nego negativne (Sjoberg, 2007). Istraživanja pokazuju da su najznačajniji prediktori političke podrške za javne politike koje se bave globalnim zagrevanjem: briga, nada i zainteresovanost. Interesantan je i nalaz da strah ne korespondira sa podrškom za javne politike koje se tiču globalnog zagrevanja. Očigledno je da širenje straha o strašnim efektima klimatskih promena ne motiviše ljude, već ih pasivizira, a njihovu eventualnu podršku čini neefektnom. Sa druge strane, laboratorijski eksperimenti pokazuju da je briga najsnažniji faktor koji utiče na odluku da se podrže politike koje se bave globalnim zagrevanjem (Sjoberg, 2007).

Navedeni primeri pokazuju koliko je sistematično i empirijsko poznavanje psihologije emocija važno ne samo za političke odlučioce, odnosno zakonodavce, već i za epistemičku, naučnu zajednicu. Za sada, osim sporadičnih istraživanja, u političkim naukama nedostaje fundus znanja neophodan za razumevanje procesa odlučivanja koji osim racionalne i kognitivne podrazumeva i emotivnu komponentu. Namera ovog rada je da popuni tu metodološku prazninu prikupljanjem pouzdanih empirijskih dokaza i sistematičnih uvida o tome kako ljudi pod uticajem određenih emocija donose odluke koje se odnose na politiku.

## 1.2. Istraživački problem

Bez namere negiranja uticaja drugih faktora na procese donošenja odluka (strukturalni, funkcionalni, institucionalni) fokus ove studije su individualni aspekti procesa odlučivanja. Zbog toga je ova studija prevashodno psihološka, jer je kako kaže Ričard Lau (Richard Lau), „individualno donošenje odluka je, pre svega, u fokusu psihologa, dok se ekonomisti, sociolozi i teoretičari organizacija češće bave studijama većih društvenih agregata kao što su institucije i kompanije“ (Lau, 2003:19). „Osnovni problem sa kojim se istraživači susreću prilikom analize individualnih ljudskih odluka u teoriji odlučivanja je problem racionalnosti ljudskih izbora (Jović, 2019:139). Pri svakoj analizi određene odluke postavljamo pitanje *Zašto je donosilac odluke X odabrao opciju A, a ne opciju B?* Stanje discipline pokazuje da postoje dva dominantna načina za razumevanje procesa odlučivanja. Fundamentalni mehanizam pomoću kog objašnjavamo ljudske izbore zasniva se na racionalnom proračunu gubitaka i dobitaka donosilaca odluke. Ovaj pristup poznat je kao teorija racionalnog izbora<sup>1</sup>. Pretpostavke i temelji na kojima počiva ova teorija, podrazumevaju da su ljudi sposobni da svojim kompjutacionim sposobnostima donose dobro proračunate odluke, usmerene na ostvarenje i maksimalizaciju njihovih ciljeva i interesa (Soukup et al, 2014). Odluke se donose u skladu sa ličnim preferencijama, poštujući temeljna načela koja čine aksiomatizaciju teorije racionalnog izbora (tranzitivnost, kompletnost i kontinuitet). Ovaj mehanizam predstavlja dominantan saznavni alat u mnogim disciplinama društvenih nauka, pa tako i u političkim naukama, i daje odlične eksplanatorne i prediktivne uvide. Međutim, naučna falsifikacija i Poperovo (Karl Popper) upućivanje na traganje za *felerima* u mogućnostima saznanja u svakoj teoriji i pristupu, pokazuju nam da ni ovaj mehanizam nije nepogrešiv. Vremenom, eksperimentalna psihologija, zasnovana na uvidima iz bihevioralne ekonomije, pokazala je da postoji i alternativni mehanizam za objašnjenje ljudskog ponašanja.

Autori poput Danijela Kanemana (Daniel Kahneman) i Ejmosa Tverskog (Amos Tversky) dokazali su da su narušavanje aksioma racionalnosti, (koje je uspostavila teorija racionalnog izbora) sistemska i da su uzroci tih distorzija zapravo složeni psihološki mehanizmi oličeni u

---

<sup>1</sup> Teorija racionalnog izbora je prvobitno nastala kao epistemološki pristup u Mikroekonomiji, da potom počela da se koristi i u drugim disciplinama društvenih nauka, uključujući i političke nauke.

različitim oblicima kognitivnih pristrasnosti (*cognitive biases*). Tako je nastala teorija izgleda (Kahneman & Tversky, 1979). Ovaj mehanizam eksperimentalno dokazuje da u određenim slučajevima dolazi do narušavanja aksioma racionalnosti, na taj način što dolazi do promene preferencija kada se koristi efekat uokviravanja (*framing effect* - Kahneman & Tversky, 1981). Mehanizam teorije izgleda pokazuje da je vrednosna funkcija veća za gubitke nego dobitke, što ukazuje na to da gubici bole mnogo više nego što nas dobiti čine zadovoljnim. Ovim nalazima je teorija izgleda izazvala teoriju racionalnog izbora i postala još jedan epistemološki alat za razumevanje procesa donošenja odluka.

Pitanje koje se u radu postavlja glasi: *Da li su ova dva modela dovoljna za razumevanje odlučivanja i da li su u svojim fundamentalnim predispozicijama uzeli u obzir sve elemente koji utiču na aktere u tom procesu?* Odgovor na ovo pitanje krije se u samim postavkama ova dva modela. Kako je prvi model zasnovan na racionalnim pretpostavkama ljudskih kompjutacionih sposobnosti, a drugi na kognitivno-psihološkim sposobnostima, *očigledno je da u strukturi ovih modela / mehanizama za objašnjenje procesa odlučivanja nedostaje emotivni aspekt ljudske prirode*. Naime, novi istraživački programi koji su počeli podrobnije da se interesuju za emocije, donose svojevrsnu revoluciju pokazujući da su emocije i emotivna stanja značajan faktor procesa odlučivanja. One kao takve su van strukture objašnjenja - kako teorijom racionalnog izbora, tako i teorijom odlučivanja.

### **1.3. Namera istraživačkog rada**

Predmet disertacije je razumevanje načina na koji emocije utiču na proces donošenja političkih odluka, sa posebnim fokusom na epistemološku kritiku teorije racionalnog izbora i teorije izgleda, uz objašnjenje mehanizma emotivnog odlučivanja. Oba, sada već tradicionalna mehanizma, u teoriji odlučivanja zanemaruju sistemsku ulogu koju emocije imaju prilikom donošenja odluka u politici. Glavna pretpostavka ove studije zasnovana je na polemičkom stavu da je uloga emocija toliko važna u procesu odlučivanja, da kod ljudi kod kojih su indukovane određene emocije (kao što su sreća, ljutnja, strah i tuga) dolazi do ponašanja koje odstupa od propozicija teorije racionalnog izbora i teorije izgleda.

To znači da emocije svoj uticaj ostvaruju tako što neke od njih pojačavaju određene efekte racionalno-psiholoških predispozicija, dok druge emocije smanjuju određene efekte racionalno-psiholoških predispozicija. Istraživanje uticaja racionalno-psiholoških efekata bez razumevanja povezanih uticaja emocija, ne daje potpune uvide u strukturu određene odluke. Značaj emocija u ovom istraživačkom radu, proizlazi iz fundusa znanja socijalne i individualne psihologije koji nam govori da svaku odluku prati neka emocija, a svaki ishod podrazumeva i ostvarenje neke emocije koja ga prati. Emocije su nezaobilazne prilikom razumevanja procedure izbora jer nas one upućuju na postavljanje prioriteta određenih alternativa i smanjuju količinu informacija koje su nam potrebne da donesemo odluku. Ova studija upravo počiva na stavu da nije svejedno da li averziju prema riziku (*risk-aversion effect*) povezujemo sa tužnim ili srećnim donosiocem odluka, kao ni da li će isti proračun gubitaka i dobitaka (*cost-benefit analysis*) uraditi uplašen ili ljut donosilac odluke.

Iz ovoga sledi da je osnovna hipoteza istraživanja da će u zavisnosti od toga da li su kod donosioca odluka indukovane određene emocije (sreća, tuga, ljutnja ili strah) postojati različita procena verovatnoće za buduće političke događaje, različita sklonost prema proceni rizika za određene političke događaje, različiti odnos prema političkom kompromisu i pregovaranju, kao i različiti odnos prema sekuritizaciji. Posmatrano u širem saznajnom smislu, istraživačka

pretpostavka je da će ove emocije uticati na ishode procesa odlučivanja, drugačije nego što bi to u svojim modelima pretpostavile teorija racionalnog izbora i teorija izgleda.

Istraživačka namera je da se problematizuje i eksperimentalno istraži uloga emocija u političkom odlučivanju, da se empirijskim nalazima sistematizuju saznanja o tome kako emocije utiču na proces odlučivanja i da se ponude argumenti zašto su emocije nezaobilazne kada govorimo o unapređenju modela racionalnog izbora i modela teorije izgleda. Dakle, cilj ove studije nije samo kritika ova dva modela objašnjenja političkog ponašanja, već i teorijsko unapređenje modela koji proces donošenja odluka analizira kroz međuigru racionalnog, kognitivnog i emotivnog aspekta donosioca odluke.

#### **1.4. Specifičnosti ontološko-epistemološkog pristupa**

Ovaj rad počiva na tri ontološko-epistemološka temelja, koji definišu istraživački stav prema ulozi emocija u političkom odlučivanju. Prvo, fundamentalni pristup na kom počiva ova studija je metodološki individualizam. U svom delu *Privreda i društvo* iz 1922. godine, Maks Veber (Max Weber) prvi put upoznaje akademsku javnost sa načelima metodološkog individualizma. U svojim radovima, Veber je nastojao da ukaže na značaj razdvajanja teorijskih konstrukcija od realne prakseološke stvarnosti. Tu stvarnost je video kao proizvod interakcije individua, dok je nauka pre metodološkog individualizma u centar opazajne stvarnosti stavljala „grupne i složene“ aktore (klase, društva, države), a ne pojedince. Veber je ukazivao na to da „upotreba nediferenciranih kolektivnih koncepata iz svakodnevnog govora služi da se prikrije zbrka misli i delovanja“ u društvenim naukama (Weber, 1949:110). „Upravo zbog toga, tvrdeći da je sociologija *generalizujuća nauka*, Veber iznosi stav da je svaki socijalni fenomen neophodno istražiti na individualnom nivou, a da zatim za razliku od deskriptivnih disciplina, kao što je istorija koja taj fenomen samo opisuje, sociologija treba da ponudi objašnjenje za čitavu klasu fenomena koji su sa njim slični. U tom procesu svoju aplikativnost pokazuje upravo generalizujuća sposobnost sociologije kao nauke“ (Jović, 2019:135). Zbog toga se smatra da je „zadatak sociologije da kolektivne pojmove razloži do nivoa 'razumljivog' delanja, tj. do nivoa ljudi koji su u međusobnoj interakciji“ (Gerth & Mills, 1946:55). „Nakon Vebera, koji je dao samo skicu metodološkog individualizma, ova teorijska doktrina evoluirala i dostiže svoj razvijeni metodološki oblik u radovima Jona Elstera (John Elster). U svojim rukopisima Elster se intenzivno bavio problemom razumevanja i objašnjenja ljudskog ponašanja i odlučivanja, koristeći se saznajnom aparaturom metodološkog individualizma“ (Jović, 2019:135). Prema Elsterovom mišljenju, metodološki individualizam sve „društvene fenomene - njihovu strukturu i njihovu promenu - objašnjava na način koji analizira samo individue - njihova svojstva, ciljeve, uverenja i njihove akcije“ (Elster, 1982:453). „Dakle, da bi objasnio neki fenomen, uz objašnjenje uzročnih veza, neophodno je utvrditi i mehanizme koji funkcionišu na individualnom nivou. Tek onda uz pomoć generalizujuće moći sociološke nauke možemo mehanizme mikrofena koristiti za objašnjenje uzročnih ili funkcionalnih zakonitosti makrofena“ (Jović, 2019:135).

Drugi temelj ovog rada, oslanjajući se na epistemološke propozicije metodološkog individualizma, kao fundamentalni predmet socioloških istraživanja određuje ljudsko ponašanje (delanje/odluke). Ovo polazište znači „da se svako objašnjenje, na bazi apstraktne psihologije, mora utemeljiti u svrsishodnom individualnom delanju i izboru“ (Dekić, 2013a:33). Produbljenju refleksiju o mestu i ulozi pojedinaca i njegovih akcija u pristupu metodološkog individualizma je dao Ludvig fon Mises, istakavši da je „svaka racionalna akcija na prvom mestu individualna akcija. Samo pojedinac razmišlja. Samo pojedinac rezonuje. Samo pojedinac deluje“ (Mises,

1951:113). „S toga, ukoliko prihvatimo metodološki individualizam i njegove postulate, to podrazumeva da je početni nivo istraživanja fenomena individualni“ (Jović, 2019:135). Prema mišljenju Vebera „zadatak sociologije je da kolektivne pojmove razloži do nivoa 'razumljivog' delanja, tj. bez izuzetka, do nivoa ljudi koji su u međusobnoj interakciji“ (u Dekić, 2013b:54). To znači da je pojedinac „i gornja granica i jedini nosilac smislenog ponašanja“ (Weber, 1989:169). Na to je ukazivao i Karl Popper baveći se odnosom metodološkog individualizma i političkih institucija. Prema njegovom mišljenju, „institucije ne mogu da donose odluke, već to čine pojedinci kroz institucije ili u njihovo ime“ (Popper, 1977:104). „Redukovanjem fenomenološke stvarnosti i spuštanjem sa makro-hoilstičkog na mikro-individualistički nivo, dolazimo do osnovne gradivne jedinice svakog socijalnog događaja koji potencijalno istražujemo, a to je ljudsko delanje (*human action*)“ (Jović, 2019:135-136). Prema Elsteru „osnovna jedinica društvenog života je individualna ljudska odluka. Objašnjenje društvenih institucija i društvenih promena polazi od toga da one nastaju kao rezultat akcija i interakcija pojedinaca“ (Elster, 1989:13). Metodološki individualizam polazi od toga da se “do konačnog objašnjenja nekog fenomena stiže samo putem razumevanja motiva delatnika koji svojim delanjem učestvuju u proizvodnji makrofenomena”(Dekić, 2013a:54). Prateći tu logiku, možemo reći „da iza svih diplomatskih i vojnih sukoba i saradnji, grupnih odluka, institucija, zakona i propisa, stoje individualne ljudske odluke, kao osnovne jedinice socijetalne stvarnosti. Kao takve, one su temeljni predmet socioloških i politikoloških istraživanja“ (Jović, 2019:136).

Treće polazište ovog rada zasnovano je na epistemološkom stavu da se političko odlučivanje ne može analizirati ukoliko se u eksplanatorni model ne uključe emocije. Još je Veber, gradeći svoju klasifikaciju idealnih tipova ljudskog delanja, ukazao na značaj emocionalnih komponenti prilikom donošenja odluka. Veber sva ljudska delanja klasifikuje na: (1) instrumentalno-racionalna; (2) vrednosno-racionalna; (3) afektivna (emocionalna); (4) tradicionalna (Weber, 1978:24-25). Prema njegovom mišljenju, do emocionalnog delanja dolazi kada su donosioci odluka pod presudnim uticajem emocija koje određuju sam tok odlučivanja. U tom smislu, ovakve akcije karakteriše izostanak usmerenog instrumentalnog cilja. „Smisao radnje nije u postizanju određenog rezultata koji se nalazi sa druge strane delanja, već upravo u sprovođenju određene vrste radnje koja je sama sebi svrha“ (Weber, 1978:25). Ovakav stav prema uticaju emocija na proces odlučivanja dominirao je naukom sve dok moderna istraživanja iz oblasti psihologije i teorije odlučivanja nisu ponudila nova saznanja o uticaju emocionalnih varijabli na donošenje odluka. U ovoj studiji, „pod emocionalnim varijablama podrazumevamo upravo ona emotivna i afektivna stanja u kojima se nalazi donosilac odluke prilikom odlučivanja. Da bi se valjano istraživala uloga emocija u procesu donošenja odluka, neophodno je klasifikovati i izvršiti diferencijaciju emocija. Osnovna podela u istraživačkim praksama je podela na emocije koje su povezane sa procesom odlučivanja i one koje nisu povezane sa procesom odlučivanja (Vastfjall et al, 2016). Emocije koje su povezane i indukovane samim procesom donošenja odluka ili težinom i složenošću odluka, nazivaju se integralne emocije (*integral emotions*). To mogu biti emocije kao što su strah, stres, anksioznost ili neka druga emocija indukovana procesom izbora. Sa druge strane se nalaze sporedne emocije (*incidental emotions*) koje još nazivamo i slučajne emocije. Sporedne emocije nisu relevantne za trenutnu odluku u smislu da nisu sa njom povezane, niti njom indukovane, ali se donosilac odluka kontekstualno nalazi pod njihovim uticajem, što im daje značajnu ulogu u procesu donošenja odluka. Bez obzira na koji se tip emocionalne indukovaniosti oslanja, odnos na relaciji racionalnost-kognicija-emocije je zapravo triangularni čvor za razumevanje ljudskog ponašanja, a eliminisanje bilo kog od ova tri elementa učinilo bi analizu nepotpunom“ (Jović, 2019:137-138). Prema mišljenju Ludviga fon Mizesa

„donosilac odluke mora da uzme u obzir sve ono što se dešava u njegovom telu, ali i druge podatke kao što su vreme ili stavovi njegovih suseda” (Mises, 1998:11).

### 1.5. Specifičnost metodološko-teorijskog pristupa

Teorijski i istraživački pristup u radu je zasnovan na bihevioralnoj epistemološkoj paradigmi. Naime, biheviorizam je sa svojim psihološkim fundusom najprodorniji za razumevanje promena u ponašanju donosioca odluka pod uticajem emocija. S obzirom na to da proces odlučivanja spada u više kognitivne procese, bihevioralno-psihološki pristup savršeno se uklapa sa kognitivnom teorijom emocija (Schachter & Singer 1962; Lazarus, 1993). Kognitivna teorija emocija podrazumeva da naše emocije nisu nagonskog karaktera, da nisu puka automatska reakcija instikta na nadražaje i stimulse iz okruženja, već da imaju kognitivnu osnovu. To praktično znači da subjekat pre nego što oseti neku emociju povodom određenog događaja ili iskustva, to iskustvo najpre procesuiru u svom kognitivnom sistemu, pa tek onda kroz proces kognitivne evaluacije pretvara stimulus u emotivni odgovor. Istraživači pod okriljem kognitivne teorije emocija “fokusirani su na to kako emocije bivaju podstaknute kada događaji ili drugi ljudi utiču na nivo naše pobuđenosti i na to kako emocije utiču na procese kao što su rezonovanje, sećanje i pažnja” (Oatley & Johnson-Laird, 2013:1). Na toj logici počivaju i fundamentalne pretpostavke ovog rada koje zapravo govore da emocije utiču na procenu verovatnoće, kalkulaciju rizika, želju za postizanjem sporazuma i usvajanje specijalnih mera usled efekata sekuritizacije. Temeljni princip na kom počiva kognitivna teorija odlučivanja, a koji je od posebne važnosti za odgovor na postavljene hipoteze, polazi od toga da je "emocija procena vrednosti (Aristotel, Retorika, 1378a); na primer, da je određeni događaj nama važan, da je prijatno provoditi vreme sa određenom osobom ili da je opravdano biti zabrinut. Dakle, emocije nisu samo fizičke, kao što je to kijanje. One su evaluacije... U skladu sa tim, većina emocija kombinuje procenu, fiziološku promenu, iskustvo, izražavanje i akciju” (Oatley & Johnson-Laird, 2013:1).

Kada je reč o teorijskim pristupima koji se bave odnosima na relaciji *emocije–odluke*, logika argumentacije zasnovana je na dva teorijska pristupa. Jedan pristup emocije opisuje kao informacije (*affect-as-information* Schwarz & Clore, 1988) i postulira tvrdnju da „ljudi mogu direktno da koriste afekte kao informacije kada pronalaze odgovore na društvene situacije“ (Forgas, 2002:4-5). Pristup koji afekt vrednuje kao informaciju započet je jednim veoma jednostavnim mehanizmom koji kaže da ljudi kada razmišljaju, procenjuju i donose odluke, zapravo pitaju sebe sledeće pitanje: „Kako se ja osećam u vezi sa tim“ (Schwarz, 1990:529). Sa druge strane, Džon Mejer (John Mayer), Laura Mekkormik (Laura McCormick) i Sara Strong (Sara Strong) skovali su termin usklađenost raspoloženja (*mood congruency*) u rasuđivanju, kako bi opisali situacije u kojima raspoloženje utiče na razmišljanje i očekivanja pojedinca, što zauzvrat utiče na njegove odluke (1995). Nadogradnja ove teorije (Bower & Wright, 1992: *mood-state-dependent retrieval of information*), dodatno podržava ovaj stav tvrdeći da do toga dolazi zato što donosilac odluke pokreće određena prisećanja. Tako na primer, dobro raspoloženje kod donosioca odluke priprema teren za usklađivanje subjektivnih verovatnoća i neizvesnosti sa trenutnim raspoloženjem. Ove dve teorije biće od posebnog značaja za razumevanje uvida dobijenih iz empirijskog istraživanja.

### 1.6. Specifičnost istraživačkog dizajna

U cilju prikupljanja dovoljno pouzdanih i valjanih podataka o uticaju emocija na proces odlučivanja, empirijski deo studije je zasnovan na mešovitom istraživačkom pristupu. Konvergentni paralelni dizajn (*Convergent Parallel Mixed Methods Design* - Piano & Creswell, 2015) izabran je kao najprikladniji usled složenosti problema istraživanja. Ovaj izbor podrazumeva paralelno korišćenje eksperimentalnog i kvazi-eksperimentalnog dizajna. Sa jedne strane, putem eksperimenta prikupljeni su podaci o tome kako incidentalne emocije (sreća, strah, tuga i ljutnja), utiču na proces donošenja odluka. Indukovanje emocija u ovom delu studije se vrši uz pomoć kratkih video klipova i vođenog prisećanja (*Autobiographical Recall Mood Induction* - ARMI). Sa druge strane, u kvazi-eksperimentalnom dizajnu koriste se podaci iz kvantitativnog istraživanja na reprezentativnom uzorku u kojem ispitanici daju odgovor na postavljena problemska pitanja iz hipoteza. Indukovanje emocija se u ovom slučaju postiže putem četiri različite priče koje ispitanici čitaju pre nego što odgovore na određena pitanja. Za razliku od eksperimentalnog dizajna u kom se indukuju incidentalne emocije, u kvazi-eksperimentalnom dizajnu je fokus na integralnim emocijama. Uvidi dobijeni iz ova dva istraživanja daju validne i proverljive uvide o krucijalnom, sistemskom uticaju emocija na proces odlučivanja. Naravno, ovo je samo deo metodološkog okvira na kom je zasnovana disertacija, a celokupni istraživački dizajn detaljno je objašnjen u uvodu poglavlja koje se odnosi na rezultate istraživanja.

### **1.7. Pojmovi i kategorije važne za razumevanje istraživačkog pristupa**

Važno pitanje koje se postavlja u svakom istraživačkom programu, posebno kada se radi o multidisciplinarnom istraživanju, jeste kako definisati i operacionalizovati osnovne pojmove koji se u radu koriste. Bez jasne pojmovne diferencijacije ne možemo valjano odrediti ni ostale delove istraživačkog dizajna, niti možemo dovoljno jasno nastupiti prema čitaocu. Ovaj deo je posebno važan jer se proces političkog odlučivanja posmatra iz ugla psihologije i biheviornalne ekonomije, pa se stoga u radu koristi značajan broj termina i pojmova iz ovih disciplina koji nisu odomaćeni u političkim naukama.

**Racionalnost/racionalni izbor** se posmatra kao proces koji prema Elsteru podrazumeva tri kruga optimizacije. "Odluka koje je izabrana mora biti optimalna, u odnosu na želje i uverenja subjekta. Uverenja moraju biti optimalna, u odnosu na informacije koje su subjektu dostupne. Količina resursa koja je neophodna da bi se došlo do informacija mora biti optimalna, u odnosu na želje subjekta i njegova uverenja o očekivanim troškovima i dobitima prikupljanja informacija" (Elster, 1999:285). Racionalni izbor kao epistemološki pristup počiva na pretpostavci da individue pažljivim i proračunatim kalkulacijama biraju akcije koje su najviše u skladu sa njihovim ličnim preferencijama, sa ciljem maksimalizacije lične korisnosti/vrednosti.

**Odlučivanje** je "proces dolaženja do odluke. U kognitivnoj mentalnoj ravni, to je proces koji zahteva sposobnost zamišljanja alternativnih scenarija, od kojih jedan kasnije može biti sproveden...Ukoliko se suočavamo sa situacijom u kojoj je skup alternativa između kojih moramo da izaberemo kompletan, a ishod svake alternative poznat (postoji samo jedan ishod za svaku alternativu), govorimo o odlučivanju u uslovima izvesnosti" (Damnjanović i Janković, 2014:27). Takođe "postoje situacije u kojima ne možemo sa sigurnošću znati šta će se desiti u budućnosti, jer sami ishodi alternativa zavise od okolnosti koje su nam često nepoznate. U takvim slučajevima govorimo o odlučivanju u uslovima neizvesnosti i uslovima rizika" (Damnjanović i Janković, 2014:28).

**Afekt (affect), raspoloženje (mood) i emocija (emotion)** predstavljaju složene pojmove čija je praksa korišćenja varijetetna. Neki autori koriste ove pojmove uz međusobnu

diferencijaciju, dok se u mnogim drugim slučajevima ova tri pojma koriste simultano, kao sinonimi. Kako ističe Pantelejmon Ekekakis (Panteleimon Ekkekakis), ovi pojmovi se zajedno smatraju "afektivnim pojavama" (2013:321). Simultana upotreba ova tri pojma svakako je i posledica toga što su oni zaista međusobno povezani. Emocije i raspoloženja se u naučnoj literaturi zapravo smatraju afektivnim stanjima, s tim što se emocije smatraju "relativno intenzivnom reakcijom na stimulans, a raspoloženje kao blaži i dugotrajniji doživljaj koji utiče na naše misli i ponašanja" (Waters, 2008:570). U ovom radu neće se praviti posebna diferencijacija između ova tri pojma.

**Očekivane emocije (*expected emotions*)** su one koje anticipiramo da će se pojaviti kao rezultat ishoda koji je povezan sa našim izborom. Ključna karakteristika očekivanih emocija je to što se one doživljavaju tek kada se odluka realizuje, a ne u trenutku izbora.

**Neposredne emocije (*immediate emotions*)** se doživljavaju u trenutku izbora i spadaju u jednu od sledeće dve kategorije. Integralne emocije, potiču iz razmišljanja o posledicama određene odluke u toku procesa prosuđivanja koju akciju izabrati, ali se za razliku od očekivanih, doživljavaju u trenutku izbora. Incidentalne emocije takođe se "doživljavaju u trenutku izbora, ali nastaju iz dispozicionih ili situacionih izvora koji su objektivno nepovezani sa zadatkom" (Rick & Loewenstein, 2008:138). Osim ove dve vrste neposrednih emocija, mnogi autori smatraju da postoje i emocije vezane za zadatak (*task-related emotions*) koje se odnose na emocionalne odgovore koji nastaju samom prirodom zadatka ili postupkom donošenja procena. Na primer, emocionalni stres zbog izbora između dve atraktivne ponude, smatra se emocijom vezanom za zadatak, jer je proces izbora između ove dve ponude stresan, a ne same ponude (Cohen et al, 2008:24-25). Ipak, emocije vezane za zadatak se najčešće svrstavaju u integralne emocije.

**Rizik/Očekivani rizik.** Rizik predstavlja verovatnoću da će se u nekoj situaciji desiti nešto loše, nešto negativno. Očekivani rizik (*perceived risk*) je subjektivna kategorija, što znači da je ona različita od čoveka do čoveka. Za nekog kardiovaskularnog pacijenta je rizik od 8% da ne preživi operaciju ugrađivanja bajpasa (*bypass*) mali, dok je za nekog drugog taj rizik neprihvatljiv. Istraživači koji se bave percepcijom rizika, smatraju da "subjektivna intrapersonalna iskustva poput emocija mogu uticati na očekivani rizik" (Waters, 2008:571) koji je povezan sa nekom situacijom.

## 1.8. Pregled poglavlja

### 2. Fundamentalne rasprave u teoriji odlučivanja

Proces odlučivanja zauzima centralno mesto u razumevanju dinamike političkih interakcija. Kao takav, predmet je različitih ontoloških, epistemoloških i metodoloških polemika. U ovom delu rada prikazano je stanje discipline kroz rasprave o racionalnosti ljudskih izbora. U prvom delu ovog poglavlja tema je značaj procesa odlučivanja i njegova struktura, dok je drugi deo posvećen međuteorijskoj debati o načinu na koji se odluke donose, racionalnosti aktera i mogućnosti naučnog saznanja o univerzalnim zakonima koji u tom procesu važe.

### 3. Teorija racionalnog izbora i odlučivanje

Ovo poglavlje posvećeno je prvoj, sistematski izgrađenoj teoriji odlučivanja, teoriji racionalnog izbora (normativna teorija odlučivanja). Pažnja je usmerena ne samo na prve pokušaje rešenja problema racionalnog izbora (Danijel Bernuli), već i na postulate (aksiome) racionalnosti i kompletnu metodološku aparaturu koju je ova teorija postavila (Fon Nojmanova i



Morgenšternova aksiomatizacija teorije očekivane korisnosti). U ovom delu rada predstavljen je i detaljno objašnjen klasičan model racionalnog izbora zasnovan na konceptu očekivane korisnosti koji služi za razumevanje procesa odlučivanja.

#### **4. Bihevioralna teorija odlučivanja**

U ovom delu rada predstavljene su osnovne metodološke postavke i dometi kognitivne revolucije koja je zadesila teoriju odlučivanja, kada su se u istraživačku praksu uključile psihologija i bihevioralna ekonomija. Nezaobilazni radovi Herberta Sajmona (Herbert Simon), Morisa Alea (Maurice Allais), Danijela Kanemana, Ejmosa Tverskog i drugih kognitivnih i bihevioralnih naučnika, predstavljeni su u svetlu debate normativnog i deskriptivnog pristupa teoriji odlučivanja. Fokus ovog poglavlja stavljen je na kognitivni model teorije izgleda, koji je izazvao klasičan model teorije racionalnog izbora. Ovaj model uključuje u jednačinu procesa odlučivanja određene sistemske kognitivne obrasce koji narušavaju principe i aksiome teorije racionalnog izbora. Osim toga, značajan prostor u ovom poglavlju zauzimaju i noviji kognitivni istraživački programi koji se bave heurističkim odlučivanjem i konceptom ekološke racionalnosti.

#### **5. Zaključci racionalno-bihevioralne debate i odnos prema emocijama**

Nakon predstavljanja dva dominantna modela u teoriji odlučivanja, u ovom poglavlju analiziran je njihov saznajni domet iz ugla emocija. Ovaj deo studije razmatra epistemološki „prostor“ za uvođenje emocija u postojeće modele u okviru teorije odlučivanja, kao i mogućnost za konstruisanje modela emotivnog odlučivanja.

#### **6. Emocije**

Ovo poglavlje počinje analizom tri teorijska pristupa emocijama. Razmatranje filozofskih, psiholoških i socioloških teorija emocija otkriva na koji način se emocije i njihova uloga u celokupnom individualnom i socijalnom životu ljudi mogu posmatrati i analizirati iz različitih teorijskih tradicija. Osim toga, u ovom delu rada su klasifikovane i objašnjene različite vrste emocija, pre svega kroz fundamentalnu poddelu na očekivane i neposredne emocije. Posebna pažnja posvećena je neposrednim emocijama koje su ključne za istraživanje u ovoj studiji, a to su incidentalne i integralne. Takođe, u ovom poglavlju fokus je i na strukturalnoj analizi emocija, odnosno dimenzijama od kojih se emocije sastoje: valencija, uzbuđenje, kontrola i podsticaj na delovanje. Upravo oslanjajući se na dimenzije emocija, u ovom poglavlju razmatraju se i različite funkcije koje emocije mogu imati na aktere prilikom donošenja političkih odluka. Primeri takvih funkcija su: motivacija, usmeravanje pažnje, prikupljanje i obrada informacija i poređenje vrednosti (zajednička valuta). Na kraju, predstavljena su i najnovija saznanja iz neuronauke. Ova saznanja se odnose na neurobiologiju emocija, odnosno, na ulogu koju različiti delovi mozga imaju u emotivnim reakcijama.

#### **7. Modeli za objašnjenje uticaja emocija na odlučivanje**

U ovom delu rada su izložene teorijske osnove različitih modela koji se koriste za razumevanje uloge emocija u odlučivanju. Predstavljeni su: kognitivni pristup, teorija spremnosti na akciju, model asocijativnih mreža, model emocija-kao-informacija, hipoteza o emocijama kao

somatskim markerima, afektivni integrisani model i model afektivne infuzije. Osim toga, izneta je i tipologija različitih uloga koje emocije mogu imati u procesu odlučivanja.

## **8. Uticaj valencije emocija na odlučivanje**

U ovom poglavlju pažnja je usmerena na promenu paradigme u teoriji odlučivanja i afektivnu revoluciju koja je ovu disciplinu zadesila. Predstavljani su pionirski i eksperimentalni radovi Roberta Zajonca (Robert Zajonc), Elis Ajsen (Alice Isen), Džozefa Forgasa (Joseph Forgas), Dženifer Lerner (Jennifer Lerner) i drugih autora koji su se bavili ulogom emocija u procesu odlučivanja. U ovom delu rada analizira se uticaj valencije emocija na proces odlučivanja, odnosno specifičan uticaj pozitivnih i negativnih emocija.

## **9. Uticaj incidentalnih i integralnih emocija na odlučivanje**

Ovo poglavlje predstavlja trenutni presek stanja kada je reč o istraživanjima koja se bave odnosom emocija i odlučivanja. U njemu su predstavljeni nalazi studija koje istražuju različite uticaje incidentalnih i integralnih emocija na donosiocima odluka. U fokusu ovog dela pregleda literature i dostupnih istraživanja nalazi se uticaj koji emocije imaju na kognitivnu obradu, upotrebu heuristika, odabir informacija i prisećanje, spontane socijalne interakcije, pregovaranje, usvajanje i izlaganje argumenata, procenu verovatnoće i rizika.

## **10. Politika, političke nauke i emocije**

Dok je u osmom i devetom poglavlju fokus na psihološkim istraživanjima, u ovom poglavlju se fokus izmešta na politiku i političke nauke. U ovom delu studije, izneti su primeri koji pokazuju na koji način su emocije važne u političkoj praksi, odnosno, kakva je njihova uloga u važnim političkim procesima. Osim toga, predstavljeni su i pionirski radovi istraživača koji su već uključili emocije u svoje istraživačke programe političkih nauka, pre svega u oblastima političke komunikacije (marketinga), političke participacije i međunarodnih odnosa.

## **11. Emocije i političko odlučivanje: predstavljanje rezultata istraživanja**

U ovom delu rada je detaljno opisan metodološki i istraživački dizajn studije. To podrazumeva objašnjenje izabranog teorijskog pristupa, sa jedne strane, i načina istraživanja, sa druge strane. Nakon eksplikacije metodoloških tehnika i postupaka, u ovom poglavlju su predstavljeni rezultati istraživanja.

## **12. Diskusija rezultata**

U ovom poglavlju fokus je na razmatranju rezultata istraživanja u svetlu postavljenih hipoteza i do sada verifikovanih, dostupnih saznanja, koja se odnose na problem istraživanja, kako u njegovom empirijskom, tako i u teorijskom aspektu.

## **13. Zaključak**

Na kraju rada izložena su zaključna, refleksivna razmatranja o teorijskim, eksperimentalnim i empirijskim "stubovima" na kojima počiva rad u svetlu dobijenih uvida iz opsežnog pregleda literature i podataka iz sprovedenog istraživanja.

## 2. Fundamentalne rasprave u teoriji odlučivanja

### 2.1. Odlučivanje

Svako jutro kada nam zvoni alarm, dan počinjemo tako što donosimo odluke. Da li odmah ustati ili ostati još malo u krevetu. Da li uraditi jutarnje vežbe ili proveriti *Instagram* i *Twitter*. Šta doručkovati? Kakva jaja, na oko ili kajganu? Džemper ili košulja? Kada je pravo vreme da krenemo kako ne bismo zakasnili na prvi jutarnji sastanak? Sve ove odluke često “ne vidimo” jer su maskirane našom višegodišnjom dnevnom rutinom, tako da ih donosimo u dahu spontaniteta. One kao takve nisu nove za nas, niti je za njihovo procesuiranje potreban opsežan kognitivni napor. Postoje ustaljene rute koje su nam poznate, pa su nam proračuni koji iza njih stoje – intuitivni. Međutim, zamislimo situaciju da smo veče pred spavanje doneli odluku da ostavimo cigarete. Budimo se ujutru, ustajemo i pravimo prvu jutarnju kafu. Izlazimo na terasu i vidimo pikslu na stolu. Dok se zenice sužavaju, pitamo se: *Da li zapaliti cigaretu ili se držati donete odluke?* Ova odluka više nije tako laka. Ako zapalimo cigaretu, to sa jedne strane znači dan sa manje stresa i više užitaka na koja smo navikli, dok sa druge strane nikotinski dim u našim plućima znači da nismo ostali dosledni i čvrsti u svojoj nameri. Procenjujemo šta nam je važnije, šta nam pričinjava veće zadovoljstvo, a šta čini da se osećamo loše. Kakve su kratkoročne, a kakve dugoročne posledice i jedne i druge odluke? Ova odluka, bez obzira na njenu prirodnu binarnost (zapaliti ili ne zapaliti cigaretu) veoma je složena jer znači potpunu promenu rutine, ogroman kognitivni i voljni napor, kao i proračune ishoda očekivane korisnosti. Naš životni put satkan je od mnogo ovakvih odluka. Naše odluke su motor naših ličnih biografija.

Zamislimo sada ovakve odluke u politici. U misaonom eksperimentu uđimo u vremensku mašinu i pogledajmo retrospektivno odluke koje su determinisale političke procese poslednjih sto godina u Srbiji. U Beogradu smo, 25. jula 1914. godine, dok Stojan Protić i Nikola Pašić pišu odgovor na ultimatum Vlade Austrougarske i predaju ga austrougarskom ambasadoru u Beogradu. Ubrzo nakon toga se nalazimo u Palati Krsmanovića, u kojoj 1. decembra 1918. godine regent Aleksandar I Karađorević proglašava Kraljevinu Srba, Hrvata i Slovenaca. Preskačemo važne odluke u međuratnoj Jugoslaviji i nalazimo se na ulicama Beograda 27. marta 1941. godine. Nakon puča koji je izveo Borivoje Mirković, general Vojnog vazduhoplovstva Jugoslavije, i postavljanja novog kralja Petra II Karađorđevića, na ulicama Beograda čuju se parole *Bolje rat nego pakt* i *Bolje grob nego rob*. Samo nekoliko godina kasnije, ove parole zamenjuje parola *Smrt fašizmu, sloboda narodu*. Na ovoj paroli i paroli *Bratstva i jedinstva*, 29. novembra 1945. godine, doneta je odluka o osnivanju druge, socijalističke Jugoslavije. Relativno dug i miran period bratstva i jedinstva pretvara se u svoju suprotnost nakon odluka koje su donete na osmoj sednici

Centralnog komiteta Saveza komunista Srbije, 23. i 24. septembra 1987. godine, kada je Slobodan Milošević preuzeo vođstvo i pokrenuo takozvanu Antibirokratsku revoluciju. U naredim godinama doneto je mnogo odluka koje su u ratu razorile Jugoslaviju i uništile društva koja su je činila. Međutim, na početku novog milenijuma, 5. oktobra 2000. godine, odlukom velikog broj građana, prvo na izborima, a potom i na ulicama, režim koji je iznedrila Antibirokratska revolucija je smenjen i započet je proces demokratizacije. U tom procesu, sa usponima i padovima, živimo i danas 20 godina kasnije.

Šta nam govori ovaj istorijski vremeplov? Naime, kako naše lične biografije određuju profesionalne, partnerske i obične svakodnevne odluke koje smo doneli, tako i istorijske i političke procese pokreću i određuju odluke političkih aktera. Zbog toga je, kako ističe Jon Elster „osnovna jedinica društvenog života individualna ljudska odluka. Objašnjenje društvenih institucija i društvenih promena polazi od toga da one nastaju kao rezultat akcija i interakcije pojedinaca“ (1989:13). Ovaj Elsterov zaključak primenjen na naše istorijsko putovanje znači sledeće: u interakcijama odlučivanja austrougarske i srpske vlade, izbio je Prvi svetski rat; u interakcijama odlučivanja delegata balkanskih naroda, osnovana je Kraljevina Jugoslavija; u interakcijama odlučivanja dela Kraljeve vojske, britanske tajne službe i građana, Jugoslavija je ušla u Drugi svetski rat na strani saveznika; u interakcijama odlučivanja domaćih i inostranih političkih aktera, nastala je Socijalistička Jugoslavija; u interakcijama odlučivanja interesnih grupa okupljenih oko Slobodana Miloševića i lidera drugih jugoslovenskih naroda, otvoren je prostor za ratove koji će uslediti; u interakcijama odlučivanja domaćih opozicionih i pozicionih partija, volje građana i podrške iz inostranstva, započet je proces demokratizacije Srbije.

Odluke koje donosimo, u zavisnosti od strukturalno-funkcionalističkog konteksta mogu imati i po pravilu imaju svoje višedimenzione posledice: po nas, po druge, po društvo i po političke procese kratkog i dugog trajanja. Istraživanje donošenja političkih odluka u tom smislu deli sudbinu sa istraživanjima koje se bave procesima odlučivanja na mikrosocijalnom nivou, na nivou pojedinaca bilo da se radi o profesionalnim, emotivnim ili političkim odlukama. Zbog toga Tomas Kun (Thomas Kuhn), u svom delu *Struktura naučnih revolucija*, ukazuje na problem saznanja koji postoji u teoriji odlučivanja: “Ne postoji neutralan algoritam za izbor određene teorije, niti sistematski postupak odlučivanja koji, pravilno primenjen, mora da dovede svakog pojedinca do iste odluke (1970:200). Hesti Rajd (Hestie Reid) i Robin Douvs (Robyn Dawes), na tom pragu, postavljaju slično pitanje: “Kako je moguće da se istraživanja izbora mogu odnositi na ovako različite profesije, ljude i situacije?” (u Beresford & Sloper, 2008:2). Prema njihovom mišljenju, iako među njima postoji značajna razlika, sve ove odluke povezuje jedna zajednička, bazična karakteristika – ljudska kognicija. Upravo istraživanjem kognitivnih procedura prilikom donošenja odluka, ovi autori žele da pokažu da “različiti ljudi u različitim situacijama često razmišljaju o odlukama na isti način, odražavajući činjenicu da ljudska bića imaju zajednički skup kognitivnih veština” (u Beresford & Sloper 2008:2). Posmatrajući na takav način proces donošenja odluka, prvo pitanje na putu razumevanja veština donošenja odluka glasi: *Šta je to odlučivanje?* Sledi drugo pitanje: *Kako ljudi donose odluke?*

## **2.2. Odgovor na prvo pitanje: Šta je to odlučivanje?**

Kao što smo videli i kao što znamo iz ličnog iskustva, ljudi svakodnevno donose veliki broj odluka. Nekada su te odluke od malog značaja, a nekada od velikog. Nekada se ispostavi da su odluke od malog značaja zapravo bile veoma važne. Do tog saznanja dolazimo tek kada se susretnemo sa njihovim posledicama. Poznati francuski naučnik, Rene Dekart (Rene Descartes) smatrao je da se sva ljudska ponašanja mogu klasifikovati po stepenu složenosti na (a) jednostavna ponašanja i (b) kompleksna ponašanja. Za njega su jednostavna ponašanja, sva ona ponašanja u kojima isti stimulans deterministički proizvodi isto ponašanje. Neretko su takva ponašanja automatska. Zamislimo da neko baci loptu u pravcu vaše glave. Instiktivno i automatizovano ponašanje je da se sagnete. Sa druge strane, kompleksna ponašanja podrazumevaju da ne postoji jasno utvrđena veza između određenog stimulansa i ponašanja, odnosno da ta veza nije kauzalna i uniformna. U tom smislu, sam odnos na relaciji stimulans-reakcija je nepredvidljiv, a veza između njih nedeterministička. Ovakva inovacija u pristupu razumevanja odnosa mehaničkog i psihološkog sveta u ponašanju, konceptualno je doprinela razvoju ideje o drugačijem razumevanju pretpostvaki ljudskog ponašanja. Dekartov doprinos posebno je vidljiv za sve one situacije u kojima takvog deteminizma nema, u kojima se odluke donose u crnoj kutiji. Na taj način, Dekart je mnogo pre neuronauke XXI veka, ukazao da se odgovor na pitanje *Šta je odlučivanje?* zapravo nalazi u crnoj kutiji. Sa otkrićima kao što su fMRI (funkcionalna magnetna rezonanca), koja su omogućila ulaženje u crnu kutiju, naučni metod je sa filozofsko-spekulativnog prešao na empirijsko-obzervirajući (Glimcher, 2003).

Iako su istraživanja procesa donošenja odluka izrazito aktivna u poslednjih 50 godina, još uvek je mnogo nepoznanica vezanih za ovaj proces. Prva nepoznanica je to kako definišemo odlučivanje. U uvodnom delu disertacije, delu koji se odnosi na definiciju pojmova, odlučivanje je definsano tautološki, kao "proces dolaženja do odluke. U kognitivnoj mentalnoj ravni, to je proces koji zahteva sposobnost zamišljanja alternativnih scenarija, od kojih jedan kasnije može biti sproveden...Ukoliko se suočavamo sa situacijom u kojoj je skup alternativa između kojih moramo da izaberemo kompletan i ishod svake alternative poznat (postoji samo jedan ishod za svaku alternativu), govorimo o odlučivanju u uslovima izvesnosti" (Damnjanović i Janković, 2014:27). Takođe "postoje situacije u kojima ne možemo sa sigurnošću znati šta će se desiti u budućnosti, jer sami ishodi alternativa zavise od okolnosti koje su nam često nepoznate. U takvim slučajevima govorimo o odlučivanju u uslovima neizvesnosti i uslovima rizika" (Damnjanović i Janković, 2014:28). Dakle u oba slučaja, „izbor je rezultat procesa koji podrazumeva procenjivanje i rasuđivanje, to jest procenu različitih opcija i donošenje odluke o tome koja opcija će biti naš izbor“ (Beresford & Sloper 2008:2).

Prema Dubravki Pavličić „pod odlukom podrazumevamo izbor iz skupa od najmanje dve opcije (alternative, akcije) kojim možemo da ostvarimo željeni cilj“ (u Damnjanović i Janković, 2014:27). Za Marija Gracijana (Mario Grazziano), donošenje odluke je rezultat onoga što želimo i šansi da do toga dođemo (2013). Iz navedenih definicija, sledi da je odlučivanje proces donošenja izbora između alternativnih mogućnosti delanja. Iz ovakve definicije se postavlja pitanje od očigledne važnosti, a ono glasi: *kako nastaje situacija u kojoj je moguće da dođe do procedure izbora?* Brajoni Bersford (Bryony Beresford) i Triša Slaper (Tricia Sloper) ističu da moramo imati tri uslovne pretpostavke kako bismo za jednu situaciju rekli da je situacija izbora. Prva pretpostavka podrazumeva neophodnost postojanja slobodne volje kojom odlučujemo. To

znači da je važno da nam izbor nije nametnut, da smo slobodni da u skladu sa svojim preferencijama nesmetano odaberemo određenu alternativu delanja. Druga pretpostavka podrazumeva da moramo imati alternative između kojih se odlučujemo. U slučajevima gde postoji jedan mogući put, gde postoji samo jedna opcija, zapravo govorimo o izostanku izbora. U tom smislu, pravi izbor podrazumeva biranje između više alternativa. Treća pretpostavka odnosi se na kvalitet ponuđenih alternativa. Naime, „alternative treba da imaju neku pozitivnu vrednost; u tom smislu izbor između nečega što je definitivno poželjno i nečeg što definitivno nije poželjno nije pravi izbor“ (Beresford & Sloper 2008:2).

Osim navedenih pretpostavki, važno je istaći da je proces odlučivanja blisko povezan sa našim stavovima. Zbog toga Icek Ajzen (Icek Ajzen) i Martin Fišbajn (Martin Fishbein) smatraju da je za razumevanje procesa odlučivanja, pre svega neophodno razumeti interakciju između naših stavova i našeg ponašanja (1980). Ovi autori ističu osnovnu pretpostavku o slobodnoj volji, odnosno neophodnost samostalne odluke aktera o tome da li će delovati ili ne. Čovek koji ne donosi sam odluku, već mu je odluka nametnuta, ne može biti predmet analize procesa odlučivanja sa aspekta izbora određene alternative, ali predmet istraživanja može biti njegov izbor da bude poslušan. U tom smislu, primarna determinanta ponašanja zapravo namera osobe – namere su te koje vode ponašanje aktera. Namere procenjujemo u skladu sa ličnim preferencijama izbora, ali i sa očekivanjima društvenog konteksta. Kako se svaka odluka donosi u nekom društvenom kontekstu individui je važno da razume kako će se ona osećati u slučaju određenog izbora, ali i kako bi društvo gledalo na taj izbor. Na sličan način i Piter Politser (Peter Politser) smatra da se značajan deo jednačine razumevanja ljudskih odluka krije u preferencijama i ciljevima aktera, odnosno u onome šta ljudi zapravo žele da postignu? Za njega, “lični ciljevi su stanja koja su motivisana potragom za užitkom i izbegavanjem straha” (Politser, 2008:30). Dakle, odlučivanje “uključuje ljudsko razmišljanje i reakciju na spoljašni svet, koji podrazumeva i prošla i moguća buduća dešavanja, kao i psihološke posledice koje ova dešavanja mogu imati na donosioca odluka. Srž procesa donošenja odluka u sebi integriše i stavove o određenom događaju i ljudske subjektivne reakcije na taj događaj. Ukoliko na primer, odlučivanje posmatramo kao reakciju na spoljašnost, onda ono ima svoja tri aspekta. Prvi aspekt podrazumeva da mora postojati više od jedne moguće akcije koja se može uzeti u razmatranje. Drugi aspekt, donosilac odluka je u stanju da formira očekivanja vezana za buduće događaje koji su često opisani pojmovima verovatnoće i stepenom pouzdanosti. Poslednje, posledice povezane sa određenim ishodima mogu biti procenjene prema ličnim vrednostima i trenutnim ciljevima” (Oliveira, 2007:12).

Kao što vidimo odlučivanje ima izraženu kompjutacionu stranu, jer u sebi sadrži proračun verovatnoće i rizika kojom se dolazi do optimalne alternative koja potom postaje odluka. Međutim, sintagme kao što su *kako će se osećati u slučaju određenog izbora* i *potraga za užitkom i izbegavanjem straha*, govore nam da odlučivanje ima i svoju emocionalnu komponentu. Dakle, obe ove komponente koriste se za obradu informacija i procesuiranje odluka, iako imaju veoma različite funkcije i načine kako to rade (Beresford & Sloper 2008:25). Osim toga, svaku odluku prati neka emocija, a svaki ishod podrazumeva i ostvarenje neke emocije koja ga prati. Ova studija počiva na epistemološkom stavu da su emocije nezaobilazne prilikom razumevanja procedure izbora, što će teorijski i empirijski biti pokazano u narednim poglavljima.

### 2.3. Odgovor na drugo pitanje: Kako ljudi donose odluke?

Izbor da donesemo određenu odluku često ume da bude mnogo lakši nego objašnjenje kako smo do te odluke došli. Ljudi su kroz evoluciju navikli da donose odluke i da žive sa

njihovim posledicama. Priroda i ljudske potrebe su nam podarili mehanizme za to. Međutim, mehanizmi koji nam daju objašnjenje za to kako donosimo odluke, tek poslednjih šezdesetak godina počinju da budu u našem saznavnom fokusu.

Pogledajmo prirodu tri tipa odluka koje kao individue donosimo: lične, profesionalne i političke. Kada je reč o ličnim odlukama, iako su mnoge od njih u trenutku donošenja od malog značaja, na primer da li da odemo na neki ljubavni sastanak ili ne, one zapravo mogu da determinišu tokove naših života, posebno ako se gleda njihov kumulativni efekat. Naravno, s obzirom na to da živimo u interakciji sa drugima, lične odluke imaju uticaj i na druge ljude u našoj socijalnoj orbiti. Lične odluke donosimo u skladu sa sopstvenim interesom, a uglavnom su zasnovane na ne tako opsežnom prikupljanju informacija i njihovoj obradi od svega nekoliko sekundi, minuta ili sati (Brown, 2005).

- Da li da krenem u teretanu?
- Da li da kupim novi stan na kredit, a da stari stan izdajem?
- Da li ću ja negovati roditelje u starosti ili će o njima brinuti u domu za stare?

Profesionalne odluke donosimo u radnom svojstvu, ne gubeći ličnu odgovornost, ali svesni da našim izborima predstavljamo entitet za koji radimo. Ove odluke se donose u profesionalnoj organizacionoj strukturi sa složenim ustrojstvom interesa koji su često međusobno suprotstavljene. Takođe, ove odluke ne samo da mogu da budu poslovno izazovne i suprotstavljene različitim interesima, već mogu biti izazovne za naš moralni i profesionalni pogled na svet. Kada donosimo profesionalne odluke, one imaju mnogo šire efekte od ličnih, samim tim često imaju veći ulog i veći broj zavisnih aktera. Zbog toga, one zahtevaju mnogo više vremena za donošenje, kao i mnogo više resursa: od raznih modela za donošenje odluka, do konsultanata. Rizik u ličnim odlukama koje donosimo, uglavnom se odnosi na nas. U slučaju profesionalnih odluka, on je "raspršen" na mnogo drugih aktera i sudbina (Brown, 2005).

- Da li da zaposlenom dam otkaz?
- Da li da proširim biznis ili da ostanem na nivou trenutnog razvoja?
- Da li da sakrijem neke prihode od finansijske inspekcije?

Donošenje političkih odluka podrazumeva "prelivanje" privatnih i javnih interesa. Kao građani, samim glasanjem pokazujemo naš stav i donosimo odluku da li podržavamo određenu političku opciju ili joj se protivimo. Naša odgovornost je u tom slučaju posredna jer je prenosimo na političke odlučioce u sistemima predstavničke demokratije. Kada je govorimo o političkim odlučiocima, njihove odluke imaju posledice na njihov rejting, ali je uticaj mnogo veći na građane na koje se te odluke odnose. Odluke koje svakodnevno donosimo, zasnovane su na našim uverenjima, pa nam za njih često nije neophodno mnogo vremena i informacija. Međutim, kada odluke donose politički subjekti, one su posledica složenog procesa odlučivanja koji nekada podrazumeva razvijene dugogodišnje strategije, veliki broj savetnika i ogromnu količinu informacija (Brown, 2005).

- Da li dozvoliti asistiranje samoubistvo?
- Da li zabraniti pušenje u svim restoranima i kafićima?
- Da li započeti mobilizaciju i napasti susednu državu?

U svim ovim slučajevima, tradicionalni menadžerski pristup podrazumeva nekoliko postupaka, odnosno koraka (Turpin & Maraist, 2004):

- Identifikovanje odluke
- Prikupljanje relevantnih informacija
- Identifikovanje alternativa
- Upoređivanje i merenje vrednosti alternativa
- Biranje između alternativa
- Preduzimanje akcije
- Evaluacija donete odluke

Da bi sproveli ove korake, prema Reksu Braunu (Rex Brown), neophodno je da sebi postavimo sledeća pitanja (2005:9):

- Šta je to što ja želim? Šta je moj cilj?
- Šta je to što ja mogu da uradim? Koje su moje opcije?
- Šta može da se desi? Koje su moguće posledice?

Iako nam pomaže da razumemo logiku procesa donošenja odluka, ovaj model je zapravo pre idealtipski, nego realan. Istina, postoje situacije kada pojedinci poštuju sve postupke iz ove strategije odlučivanja, ali isto tako u realnosti, ljudi često preskaču i zanemaruju neke od ovih koraka, koristeći određene prečice. Dakle, sa jedne strane strategije mogu biti izrazito kognitivno iscrpne u obradi velikog broja informacija i merenja alternativa pre donošenja odluke. Sa druge strane sa veoma malo informacija i kognitivnog napora, ljudi često donose odluke pomoću prečica, heuristika. Socijalna psihologija poznaje više društvenih heuristika: (a) imitiranje većine, (b) imitiranje uspešnih, (c) heuristika pravičnosti, (d) heuristika društvenih krugova i (e) milo za drago (*tit-for-tat*) (Hertvig, 2013).

Da li ćemo koristiti jednu ili drugu strategiju, zavisi od mnogo faktora. Aleksandar Kostić smatra da postoji ambivalentnost socijalnih situacija tako da u određenim slučajevima “podaci o kojima sudimo mogu biti nepotpuni ili naše znanje o njima može biti nedovoljno. U takvim situacijama...koristimo različite strategije prikom suđenja i zaključivanja” (Kostić, 2014:343). Kako on ističe, dva tipa strategija su posebno dominantne. “Jedna, zasnovana na algoritmu, podrazumeva jasno definisane postupke kojima uvek dolazimo do ispravnog suda ili zaključka, pod uslovom da dosledno poštujemo predviđene postupke. Međutim, ovakve situacije su retke. Češće smo u situacijama u kojima su naše znanje ili informacije kojima raspolazemo nepotpuni. Iako je u njima načelno moguće koristiti algoritamski pristup, on je najčešće ili suviše spor ili praktično nedostupan. Zato u takvim situacijama koristimo heuristike, strategije koje mogu, ali ne moraju uvek da dovedu do tačnog suda, odnosno ispravnog zaključka. Pošto nisu zasnovane na jasno definisanim postupcima koji garantuju tačan ishod, heuristike nas mogu dovesti do pogrešnih sudova i zaključaka ili sudova i zaključaka koji su više ili manje dobra aproksimacija idealnog suđenja i zaključivanja” (Kostić, 2014:343). Dakle, u slučajevima kada je racionalističko-algoritamski način razmišljanja nemoguć ili nas mnogo “košta”, u tim situacijama koristimo alternativne strategije.

Svi ovi mehanizmi povezani su sa našim biološkim, kognitivnim predispozicijama. Istraživanjem načina na osnovu kojih ljudi donose odluke, istraživači su zaključili da postoji dualni proces obrade, procesuiranja i donošenja odluke. Jedan način razmišljanja zasnovan je na intuitivnosti i *kratkim rezovima* i zove se *Sistem 1*. Ovaj sistem smo opisali kao heurističko odlučivanje. Drugi način razmišljanja zasnovan je na analitičnosti i kompjutacionim mehanizmima i zove se *Sistem 2* (Hogarth 2001, Kahnemann i Frederick, 2002). To je klasični mehanizam za odlučivanje koji podrazumeva racionalnu kalkulaciju. Kada je reč o njihovoj



uzajmnoj vezi, postoje oprečna shvatanja među istraživačima. Dok su za neke autore ova dva sistema odvojena, za druge oni predstavljaju krajeve jednog kontinuuma (Hammond, 1996). To bi značilo da se na jednom kraju nalazi hiperracionalni mehanizam za odlučivanje, a na drugom kraju naših mentalnih procesa nalazi se intuitivni heuristički mehanizam. Funkcionisanje *Sistema 1* je relativno nesvesno i blisko povezano sa intuicijom. Ono omogućava brzo, automatsko i relativno jednostavno donošenje odluka (Slovic et al., 2002). Za razliku od toga, funkcionisanje *Sistema 2* je svesno i analitičko. Ono omogućava pažljivo razmatranje informacija i alternativa, intenzivno promišljanje, postepeno i postupno donošenje odluka. To je ono odlučivanje koje uobičajeno nazivamo analitičko razmišljanje.

Interakcija između ova dva sistema je u fokusu mnogih istraživanja. Posebno važno pitanje je *Kada i kako se dodeljuju zadaci jednom ili drugom sistemu?* Oko toga postoje značajna razmimoilaženja istraživača. Za neke istraživače *Sistem 2* koristimo samo kada se nalazimo pred izazovima izbora koji su za nas do tada bili nepoznati ili su na neki specifičan način neobični. Preraspodela poslova između *Sistema 1* i *Sistema 2* se prema Hogartu odvija putem inteligencije, koja određuje da li je intuicija *Sistema 1* pogrešna i da li je potrebno dodatno promišljanje *Sistema 2* kako bi se ispravno odlučilo (2001). Neki drugi autori pak smatraju da se prelazak iz *Sistema 1* u *Sistem 2* dešava u situacijama u kojim se individua ne može osloniti na svoje pređašnje iskustvo, ili kada je suočena sa kognitivnim opterećenjem i pritiskom zbog nedostatka vremena za obradu informacija (Gilbert & Gill, 2000).

Kao što vidimo, iako je postavljanjem pitanja *Kako ljudi donose odluke?* sa početka poglavlja, stvoreno očekivanje da u istom poglavlju bude i dat konačan odgovor, taj posao je prilično težak. Zbog toga je ovo poglavlje poslužilo upravo za otvaranje debate o načinima na koji ljudi donose i procesuiraju svoje odluke u svetlu moderenih naučnih saznanja koja su omogućila da ove debate danas budu veoma žive. Međutim, iako njihov početak datira još iz filozofskih škola antičke grčke, prvi pravi empirijski osnov za debatu o racionalnosti procesa donošenja odluka nastao je tek početkom 18. veka.

#### **2.4. Uvod u normativno-deskriptivnu debatu u teoriji odlučivanja**

Istorija nauke pokazuje da je malo naučnih problema koji su toliko fundamentalni i koji imaju takav društveni značaj kao što je to problem racionalnosti u teoriji odlučivanja. Sa druge strane, interesantno je da je akademska i istraživačka intrigantnost ovih problema počela prilično kasno da se prepoznaje. Tek pre nešto više od 300 godina formalna teorija odlučivanja počinje da dobija svoje obrise. Međutim, do pravog ubrzanja razvoja teorije odlučivanja dolazi tek sredinom XX veka. Od tada, mnoge naučne discipline i istraživači, doprinose boljem razumevanju procedura kojima ljudi donose odluke. U tom smislu, rasprava o racionalnosti danas je veoma debatabilna i u okviru nje komuniciraju različite teorije, pristupi i naučne discipline. Posmatrano restrospektivno, možemo reći da je interdisciplinarna rasprava dovela do toga da danas postoje dve dominantne tradicije u klasičnim teorijama odlučivanja.

Prvu tradiciju čine istraživači koji veruju da su zakoni ljudskog zaključivanja - zakoni verovatnoće i statistike. Počeci ovog mišljenja datiraju još iz Prosvetiteljstva kada su naučnici izneli tezu da ljudi zaključuju i donose sudove o poznatim i nepoznatim stvarima na osnovu statističkih proračuna. Potreba za formalizovanom teorijom odlučivanja je najpre dovela do pojave *normativne teorije odlučivanja*, odnosno onog što danas moderno smatramo *teorijom racionalog izbora*. Normativna teorija odlučivanja bavi se preskripcijom, odnosno predlaganjem kakvu bi odluku u situaciji X akter Y trebalo da donese. "Teoretičari normativne teorije

odlučivanja pretpostavljaju idealnog donosioca odluka koji raspolaže svim informacijama, u stanju je da računa sa savršenom preciznošću i u potpunosti je racionalan. Ovaj pristup pretpostavlja određena pravila koja bi ljudima, ukoliko ih se pridržavaju, pomogla da u datoj situaciji donesu najbolju odluku” (Damnjanović i Janković, 2014:27). Kako ističu Šah i Openhajmer, racionalistički model zaključivanja je izuzetno složen kompjutacioni proces koji podrazumeva algoritamsko prikupljanje i obrađivanje informacija, razmatranje i biranje alternativa, prepoznavanje i izračunavanja verovatnoća ishoda. Sve ove kompjutacione procese nekada treba izvršiti u veoma kratkom vremenskom periodu, u nedostatku “dovoljnih informacija” (Shah & Oppenheimer, 2008:207–222). Kako takve situacije predstavljaju izazov za ograničene sposobnosti ljudske kognicije, pojavila su se mišljenja da ljudi možda i nisu tako matematički savršeni kada donose odluke. Ipak, teorija racionalnog izbora u svojoj normativnoj aksiomatizovanoj formi je sve do pojave prvih kritika zasnovanih na biheviornom modelu smatrana za “jedinstveni okvir za razumevanje ukupnog ljudskog ponašanja” (Becker, 1976:14).

Kao odgovor na ovakvu hiper-racionalizaciju procesa odlučivanja, poslednjih decenija je grupa istraživača stavila racionalističku paradigmu pred ozbiljnu kritiku. Oni veruju da ljudi nisu tako “savršeno racionalni” i da postoji mnogo dokaza koji potkrepljuju sumnju u ljudsku racionalističku svemoć u procesu donošenja odluka. Tradicionalno, ovakav pristup se naziva deskriptivna teorija odlučivanja, a danas su to psihološke teorije odlučivanja. Za razliku od normativne savršene racionalnosti, Herbert Sajmon, jedan od rodonačelnika deskriptivnog pogleda na proces donošenja odluka, smatra da je ljudima mnogo bliže odlučivanje koje naziva “ograničena racionalnost” (*bounded rationality*). To znači da ljudi u načelu jesu racionalni, ali da postoje sistemska i sistematska odstupanja od racionalnosti, koja deskriptivni pristup teoriji odlučivanja otkriva u raznim empirijskim studijama. “Primarni cilj deskriptivne teorije je da razume i objasni kako pojedinci razmatraju dostupne informacije i kako na osnovu njih dolaze do neke odluke ili izbora. Deskriptivna teorija odlučivanja bavi se onim što je normativnoj teoriji izdvojeno kao odstupanje od kriterijuma racionalnog ponašanja. Centar interesovanja čine kako osobenosti i ograničenja kognitivnog sistema donosioca odluke, tako i drugi psihološki uzroci grešaka koje on pravi kada donosi odluku” (Damnjanović i Janković, 2014:27). Psihološke teorije odlučivanja nastale su iz potrebe da se utvrdi da li i zašto u realnosti dolazi do kršenja aksioma normativne teorije odlučivanja. Okretanje psihološkim proverama kroz eksperimentalno-laboratorijska istraživanja, dovelo je do boljeg razumevanja racionalnosti procesa odlučivanja. Istraživači koji pripadaju ovom istraživačkom programu veruju da su ljudi skloni različitim pristrasnostima i heuristikama (prečicama) u odlučivanju. Umesto matematički proračunatog izračunavanja verovatnoće i izvesnosti, ljudi su prema ovim autorima više skloni prečicama u rasuđivanju, razmišljanju i donošenju odluka (Kahneman, Slovic & Tverski, 1982). To ne znači da ovi autori ne veruju u racionalnost, statistiku i verovatnoću prilikom donošenja odluka, već samo ističu da ih se donosioci odluka ne pridržavaju tako dosledno, niti su tako dobri u njihovom korišćenju. Model koji istraživači iz ove tradicije teorije odlučivanja najčešće koriste za analizu donošenja političkih odluka je model zasnovan na *teoriji izgleda*.

### 3. Teorija racionalnog izbora

#### 3.1. Razum i racionalnost

*Clapham* je kvart koji se nalazi u jugozapadnom delu Londona. Deo je grada koji nije posebno popularan, niti poznat turistima koji posećuju London. Ipak, studenti prava čuli su za ovaj kvart preko sintagme "*man on the Clapham omnibus*"<sup>2</sup>. Ova sintagma u britanskom pravosudnom, precedentnom sistemu se najčešće koristi u jednoj misaonoj konstrukciji prilikom suđenja kada sudija pokušava da proceni da li je optužena strana delovala u skladu sa zdravim razumom. Prvi put ova misaona igra primenjena je 1988. godine prilikom suđenja *Thompson* protiv *US*. Sudija *Schwelb* u datom slučaju pokušao je da dekonstruiše situaciju u kojoj je optužena strana načinila delikt. Kako bi bolje razumeo šta se desilo i kako je optužena strana reagovala, sudija je pokušao da zamisli kako bi se obični stanovnik *Clapham*-a, koga bi mogao da sretne na ulici bilo kog dana, poneo u istoj situaciji. Obični čovek iz *Clapham*-a, za njega u datom slučaju predstavlja razumno inteligentnu i nepristrasnu racionalnu osobu.

Ova priča je zapravo priča o jednom od najvažnijih problema društvenih nauka - razumevanju i objašnjenju načina na koji ljudi donose odluke. Međutim, u društvenim naukama ova priča ide ovako: „Ukoliko znamo koji problem akter želi da reši, ukoliko smatramo da je on u stanju da ga reši, ukoliko mislimo da bismo i mi mogli da ga rešimo, onda možemo anticipirati koju će odluku akter doneti, jednostavno stavljajući nas na njegovo mesto i rešavajući problem onako kako mi mislimo da ga on vidi“ (Schelling, 1978:18). Na tom pragu i Karl Poper upućuje da teoretičari racionalnog izbora „u određeni kontekst odlučivanja stavljaju određene ljude i onda pokušavaju da odrede kako bi se racionalni akteri ponašali u takvoj situaciji (Popper, 1965). Iz ovoga vidimo da kao što se u sudskom sistemu primenjuje idealtipska racionalna osoba, tako se i za razumevanje ponašanja ljudi koristi idealtipska ideja racionalnosti. Međutim, sama primena ove ideje nije tako jednostavna kao u sudnici. Da bismo razumeli i evaluirali kao racionalnu odluku Borisa Tadića iz 2012. godine da prevremeno raspiše izbore, nije dovoljno samo zamisliti šta bi prosečni stanovnik Banovog Brda uradio da je bio na njegovom mestu. Osim toga, opravdano je postaviti pitanje da li se zapravo radi o istoj racionalnosti u oba slučaja. Koncept racionalnosti se nalazi u središtu različitih naučnih disciplina od ekonomije do psihologije, od filozofije do političkih nauka, od nauke o bezbednosti do sociologije. Međutim, ovaj pojam postoji mnogo pre savremenog nastanka ovih nauka. Nailazimo na njega još u antičkoj Grčkoj u pojmu *sophrosine* (grčki: *sōphrosynē*), koji je označavao kvalitet individue kroz ideal izvrsnosti, zdrave pameti, opreznosti i razumnosti. Razum nastavlja da bude centralni pojam u narednim epohama, sve do uspona moderne teorije odlučivanja kada je lingvistički preblikovan u naučni koncept racionalnosti.

---

<sup>2</sup> U drugim pravnim sistemima koriste se nazivi kao što je *Reasonable Man* ili *Bonus pater familias*.

Savremena ideja racionalnosti povezana je sa naučnim i narativnim promenama koje su se desile posle prosvetiteljstva, kada je vera u razum, analizu, znanje i individualizam zamenila veru u dogmatizovanu stvarnost. U delima Maksa Vebera i drugih savremenika, racionalne individue koje teže da uvećaju svoje blagostanje i da ispune svoje želje, ma kakve one etički bile, zauzimaju centralno mesto filozofskih i socioloških studija. Danas, ove spekulativne filozofske teorije nastavljaju da budu važne, ali ih u praktičnom i naučnom smislu zamenjuju formalizovane teorije odlučivanja koje istražuju racionalnost i njena ograničenja. U savremenim pristupima "postoje dva različita pogleda na to kako možemo da razumemo koncept racionalnosti. Jedan podrazumeva razumevanje racionalnosti kroz teoriju racionalnog izbora i normi kao što su konzistentnost i maksimalizacija. Drugi drži da racionalni izbor može biti (i to u najboljem slučaju) samo jedan deo priče" (Bermudez, 2009:3) jer određeni aspekti racionalnosti mogu biti potpuno izvan dometa formalizovane teorije.

Odnos na relaciji racionalnost - odlučivanje veoma je važan u savremenim debatama u teoriji odlučivanja. Ona je usmerena „na otkrivanje uzroka ponašanja koji su smešteni unutar domena subjektivno jakih razloga, zavisnih od specifičnih konteksta u kojima akter operiše. Drugim rečima, uzroci koji objašnjavaju zašto se ideal-tipski pojedinac ponaša tako kako se ponaša ili zašto veruje u to što veruje su njegovi subjektivni razlozi za to" (Dekić 2013:54). Dakle, ne postoji objektivna racionalnost, što znači da se samo poznavanjem subjektivnih preferencija može razumeti određeno ponašanje. Ne postoji ništa objektivno u odluci Borisa Tadića da raspiše prevremene izbore. Objektivni su bili podaci o njegovoj popularnosti i rejtingu njegove stranke. Sve drugo, što podrazumeva interpretaciju konteksta, strategija protivkandidata, procena rizika i verovatnoća, bilo je subjektivno. „Upravo se u takvoj koncepciji subjektivno aktualizovane, otvorene racionalnosti, kako je naziva Rejmon Budon (2000), pruža mogućnost za razumevanje subjektivnih emocionalnih komponenti prilikom odlučivanja“ (Jović, 2019:137).

Važno je napomenuti, da postoje najmanje tri koncepcije racionalnosti. Sa jedne strane imamo epistemičku racionalnost koja nam ne govori o ishodima delanja, već o sadržaju i relaciji naših preferencija. U tom smislu, da bi se za nekog reklo da ima epistemičku racionalnost, nužno je da njegova verovanja nisu kontradiktorna, da su konzistentna. Na primer, epistemički neracionalna osoba je ona koja sa jedne strane veruje da je demokratija najbolji oblik vladavine, ali sa druge strane ne veruje u fer i slobodne izbore i nezavisne institucije. Drugi oblik racionalnosti je proceduralna racionalnost koja se može opisati kao specifičan set pravila i aktivnosti putem kojih se dolazi do ispravne odluke. Ova vrsta racionalnosti je tipična za psihološke pristupe u teoriji odlučivanja. Njena proceduralna strana upravo znači da postoje neka pravila i principi na osnovu kojih se donose odluke, a dosledno pridržavanje tih principa karakteriše racionalnog donosioca odluke. Na primer, proceduralno neracionalna je osoba koja želi da na vlast dođe Socijalistička partija Srbije, a kao način odabira prilikom glasanja na izborima koristi "eci-peci-pec" strategiju za donošenje odluke. Treći oblik je instrumentalna racionalnost. Instrumentalna racionalnost ne stavlja fokus samo na relacije preferencija, niti na sam postupak donošenja odluka, već je prevashodno usmerena na ishode delanja i tipična je za klasične ekonomske pristupe u teoriji odlučivanja. Ova vrsta racionalnosti je tipična za neoklasične pristupe u ekonomiji. Razlog tome potiče od osnovne premise ekonomskog razumevanje *homo economicus*-a koji je u stanju da prikupi sve neophodne informacije, valjano i opsežno ih analizira, obradi i donese odluku koja alternativa je najbolja. Pošto ljudi imaju savršene i neupitne mehanizme obrade otuda je važno izučavati ishode, a ne procese. Sa ovim poimanjem racionalnosti, usko je povezana ideja o otkrivenim preferencijama, konceptu o kojem će tek biti reči. Dakle, instrumentalno je neracionalna osoba koja želi da na vlast dođe Srpska

napredna stranka, a glasa za Pokret slobodnih građana. Kao što vidimo u ovom primeru, instrumentalna racionalnost nam govori da između preferencije koju želimo da ostvarimo i samog izbora, ne sme da postoji jaz.

Teorija racionalnog izbora podrazumeva instrumentalnu racionalnost. Instrumentalna racionalnost znači da će donosilac odluke „suočen sa dve alternative... izabrati onu koja dovodi do poželjnijeg ishoda“ (Luce & Raiffa u Quackenbush, 2004:89) prema hijerarhiji preferencija donosioca odluke. Ovaj tip racionalnosti, ne zanimaju kvalitete preferencija, odnosno da li je nečija preferencija zloba ili humanost. U teoriji racionalnog izbora preferencije se uzimaju samo kao sredstvo za procenu da li se akter ponašao racionalno. Instrumentalna racionalnost, u svom najosnovnijem obliku, upućuje donosiocu odluka da pribegavaju onim sredstvima koja su neophodna za postizanje njihovih ciljeva, njihovih preferencija. U praksi, ovaj vid racionalnosti znači sledeće: Ukoliko je odluka koju je akter namerno doneo uspela da dovede do ostvarenja njegove željene preferencije, onda se njegovo delovanje može okarakterisati kao racionalno.

### **3.2. Prva formalizovana teorija odlučivanja: Teorija očekivane korisnosti**

#### **3.2.1. Komponente neophodne za razumevanje teorije očekivane korisnosti**

Ekstenzivan pregled literature pokazuje da je studije procesa odlučivanja na sistematičan i formalizovan način započeo Danijel Bernuli (Daniel Bernoulli) 1738. godine, rešavajući probleme racionalnosti izgradnjom teorije očekivane korisnosti (*Expected utility theory*). Kako bismo lakše razumeli postavke teorije i njenu sazajnu potentnost, prvo ćemo obratiti pažnju na osnovne elemente procesa odlučivanja savremenih formalizovanih teorija, odnosno teorije očekivane korisnosti.

Prvi aspekt jednačine razumevanja procesa odlučivanja predstavljaju preferencije donosioca odluka. Preferencije su kolokvijalno rečeno želje. Politser smatra da su svakodnevna ljudskog ponašanja “motivisana potragom za užitkom i izbegavanjem straha” (Politser, 2008:30). Za Nikolasa Nazim Taleba (Nicholas Nassim Taleb), preferencije su prevashodno biološko evolutivne prirode: ljudi žele da opstanu, odnosno da prežive. “Preživljavanje dolazi prvo, zatim dolazi istina, razumevanje, pa tek onda nauka” (Taleb, 2017). Jednostavno rečeno, ne možete biti mrtvi i baviti se istinom, razumevanjem i naukom. Taleb ovaj logički sled preferencija povezuje sa konceptom evolutivne racionalnosti: “Jedina definicija racionalnosti za koju sam našao da je praktično, empirijski i matematički dovoljno valjana je ona koja se odnosi na preživljavanje... Sve što ometa preživljavanje na individualnom, kolektivnom, plemenskom ili opštem nivou smatra se neracionalnim” (2017). Ovo je tačno, ali prilično redukovano shvatanje preferencija i racionalnosti. Posebno ako se u obzir uzme fenomen samoubistva i drugih fenomenena sa ambivalentnim i dijalektičnim odnosom prema životu, odnosno zdravlju.

Jasno je da različiti ljudi imaju različite preferencije. Neki vole nikotin i puše, drugi ne vole nikotin i ne puše, treći vole nikotin ali ne puše jer se plaše bolesti pluća i pušačke noge. Ovo nas navodi na zaključak da je evolutivno poimanje preferencija redukcionističko. Ljudi imaju veoma složene preferencije za koje često nisu u stanju da obračunaju kakav evolutivni efekat imaju na preživljavanje. Zbog toga je važno zapitati se kako u setu hijerarhizovanih preferencija biramo jedne u odnosu na druge. Preferencija za izbor jedne akcije u odnosu na drugu zavisi od načina na koji je mozak u interakciji sa eksternim i internim stimulusima. “Isti mehanizmi su neophodni da ograniče naše izbore, usidravajući ih ka našim biološkim potrebama. Naša sposobnost da pripišemo vrednosti određenim izborima je tokom vremena postala mnogo sofisticiranija”

(Grazziano, 2013:65-66). Rangiranje preferencija ne znači uvek da ćemo izabrati onu koja je najviša u hijerarhiji. Na primer, preferencija koja se nalazi na vrhu hijerarhije možda ima malu verovatnoću da bude ostvarena zbog određenih eksternih, kontekstualnih ograničenja. Upravo je u politici poznato strateško glasanje, kada se izbegava rasipanje glasova tako što se glas ne daje partiji koja je prva preferencija ukoliko postoji verovatnoća da ona neće preći cenzus. U strateškom glasanju, izbor se svodi na drugu partiju u preferencijalnoj hijerarhiji koja ima najviše izgleda da pređe cenzus.

Međutim, u analizi odlučivanja fokus nije na hijerarhiji preferencija. Ona se ne bavi time zašto neko više voli picu od burgera. Zašto neko više voli Tita od Draže, a zašto neko ne voli ni jednog, ni drugog. Ovi preferencijalni ukusi su stvar intrističnih razloga donosioca odluka, bio on predsednik vlade ili građanin. Ono što nas interesuje u analizi odlučivanja jeste relacija preferencija, odnosno postojanje doslednosti/nedoslednosti u vidu određenih pravila konzistenosti. Otkrivanje tih pravila je upravo nešto na čemu formalizovana teorija odlučivanja pokušava da gradi svoju aksiomatsku građevinu. Na primer, ukoliko građanin ima socijal-demokratska uverenja, poštujući logiku konzistentnosti preferencija, ne očekujemo da on glasa za Srpsku radikalnu stranku.

Drugi aspekt jednačine razumevanja procesa odlučivanja predstavlja verovatnoća ishoda. Verovatnoća je ordinalna (uopšte nije verovatno-veoma je verovatno) ili numerička (0 nije verovatno, 1 verovatno) ekspresija očekivanja da će doći do određenog događaja. Verovatnoću procenjujemo svakog dana. Svi intuitivno znamo da je verovatnoća da će pasti kiša veća u oktobru, nego u junu. Često, neke verovatnoće ishoda možemo u potpunosti da izmerimo, bez rizika da će se promeniti. Svaki put kada bacimo novčić, postoji 50% šanse da bude glava i 50% šanse da bude pismo. Međutim, problem nastaje kada proračun verovatnoće nije moguće u potpunosti odvojiti od rizika promene. Vratimo se na primer sa strateškim glasanjem. Prilikom glasanja, mnoge ljude brine mogućnost da njihov glas bude bez značaja ukoliko stranka za koju glasaju ne pređe cenzus. Dakle, u datom slučaju građani donose odluku u skladu se određenom verovatnoćom da će stranka preći cenzus i u tom slučaju ostaju pri svom prvobitnom preferencijalnom izboru. Međutim, ukoliko veruju da je velika verovatnoća da stranka ne pređe cenzus, onda se odlučuju za stranku koja im se sledeća najviše dopada, ali koja ima veću verovatnoću da pređe cenzus. Dakle, da bismo doneli ovu odluku, na neki način moramo da razumemo kolika je verovatnoća i u slučaju partije  $X_1$  i u slučaju partije  $X_2$ .

Treći aspekt jednačine razumevanja procesa odlučivanja predstavlja rizik. Kada se nalazimo u situaciji da izgubimo nešto što je nama jako vredno, ma šta to bilo, onda se nalazimo u situaciji rizika. Prema definiciji *Merriam-Webster*, rizik u sebi inkorporira verovatnoću da dođe do nekog neplaniranog, nekontrolisanog, događaja koji nije poželjan. Prema savremenom pristupu bazičnoj ljudskoj psihologiji, moguće je da donosioci odluka imaju tri odnosa prema riziku. Uzmimo primer kazino igre sa lozovima. U kazinu su tri osobe kojima je ponuđena sledeća igra: Izbor A) siguran dobitak 20 evra; Izbor B) loz koji donosi 50% šanse da se osvoji 40 evra i 50% šanse da se ne osvoji ništa. Obe opcije imaju istu vrednost, samo što je u prvoj eliminisan rizik. Ukoliko prva osoba kaže da joj je svejedno, onda govorimo o osobi koja ima neutralan odnos prema riziku (*risk neutral*). Ukoliko druga osoba izabere opciju A, onda govorimo o osobi koja pokazuje odbojnost, averziju prema riziku (*risk aversion*). U slučaju da treća osoba izabere opciju B, za nju bismo rekli da pokazuje sklonost prema riziku (*risk propensity*).

Rezimirano, ovako izdvojene komponente procesa odlučivanja nas upućuju da odluke nastaju u interakciji preferencija, procena verovatnoće i odnosa prema riziku. Međutim, 1738.

godine Danijel Bernuli je, za razliku od nas danas, imao samo intuitivne predstave o tome. Bez obzira na to, Danijel Bernuli je neosporno razvio jednu od najznačajnijih teorija kada je reč o razumevanju procesa odlučivanja.

### 3.2.2. Teorija očekivane korisnosti

Teorija očekivane korisnosti nastala je tako što je Danijel Bernuli pokušavao da reši jedan specifičan problem, paradoks Sant Petersburga (*St. Petersburg Paradox*). Prema istorijskim anegdotama, početkom XVIII veka u kazinima u Sant Petersburgu je postojala veoma zanimljiva igra koja je probudila znatiželju mnogih savremenih matematičara. Pravila koja je kazino postavio kada je reč o ovoj igri su prilično jednostavna. Postavka igre je zasnovana na tome da se baca novčić, koji sa jedne strane ima glavu, a sa druge pismo. Prvo pravilo igre podrazumeva da se igra prekida kada novčić padne na pismo. Drugo pravilo podrazumeva da svaki put kada padne glava, talon, odnosno potencijalni dobitak igrača, se uvećava za dva dolara. Dakle ako prvi put padne pismo, igrač dobija 2 dolara. Ukoliko pak na prvom bacanju padne glava, a na drugom bacanju padne pismo, igrač uzima 4 dolara. Prateći ovu prostu logiku, na trećem pismu uzima 6, na četvrtom pismu 8 dolara. Intrigantnost ove igre nalazila se u novcu koji su igrači spremni da plate da bi igrali ovu igru. Danijel Bernuli je sebi upravo postavio to pitanje: Koliko bi igrači bili spremni da plate da igraju ovu igru ili iz ugla kazina, koliko bi kazino trebao da naplaćuje ulazak u igru?

Dotadašnjim akumuliranim matematičkim znanjem, odgovor na ovo pitanje bi podrazumevao analizu proseka očekivane vrednosti, odnosno koliko bi igrač u proseku mogao da zaradi kada bi seo za sto. Međutim, Bernuli je dobro uočio da je u pitanju matematički paradoks, otuda i naziv samog problema. Zagonetka se ogleda u tome što je očekivana vrednost igre zapravo beskonačna, što nas navodi na zaključak da bi igrači, ma koliki ulog imali, trebalo da učestvuju u igri. Verovatnoća da izgube u igri sa beskonačnom očekivanom vrednošću je vrlo mala. Međutim, igrači postavku igre nisu videli tako. Tako je nastala zagonetka koju je trebalo rešiti.

Matematička postavka igre:  $\frac{1}{2} \times 1 + \frac{1}{4} \times 2 + \dots + \frac{1}{2^n} \times 2^{n-1} = \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \dots = \infty$

Danijel Bernuli je ponudio inovativan odgovor na ovaj problem. Bernuli je smatrao da igrači u svom analitičkom procesu rezonovanje ne posmatraju očekivanu vrednost, već korisnost koju imaju od igre. To znači, da ljudi ne posmatraju procene strogo matematički, već psihološki procenjuju vrednost koju igra za njih ima. Dakle, "ljudi ne maksimiziraju očekivanu (monetarnu) vrednost, već očekivanu korisnost. Pretpostavimo da nam neko ponudi mogućnost izbora između tiketa 1 i tiketa 2, gde tiket jedan donosi siguran dobitak od 1 milion evra, a tiket dva 50% šanse za dobitak od 5 miliona evra i 50% šanse da ne dobijemo ništa. Očekivana novčana vrednost tiketa 1 je 1.000.000 eura, a tiketa 2 ( $\frac{1}{2} \cdot 5.000.000 + \frac{1}{2} \cdot 0$ ) 2.500.000. Iako je očekivana novčana vrednost tiketa 2 veća, većina nas bi izabrala tiket 1. Bernulijev odgovor na ovu situaciju počiva na prosto činjenici da vrednost ili korisnost novca opada sa količinom već posedovanog bogatstva" (Damjanović i Janković, 2014:29). Vrednost novca, jednostavno, nije ista radniku u Boru i multimilioneru u Nju Jorku. Radnik čija je plata 25.000 dinara će povećanje od 5.000 dinara vrednovati više od IT stručnjaka koji je na svoju platu od 180.000 dinara dobio povećanje od 5.000 dinara. Zapravo, vrlo je verovatno, da će IT stručnjak ovo povećanje shvatiti kao uvredu. Bernuli sa druge strane "ovo ilustruje primerom u kom navodi da je dobitak 1000 dukata vredniji

prosjaku nego bogatašu, te na taj način očekivana korisnost St. Petersburg paradoksa ipak nije beskonačna” (Damnjanović i Janković, 2014:30).

U rešavanju paradoksa Sant Petersburga krenulo se od toga da postoje izvesne očekivane vrednosti same igre, a ta vrednost se tradicionalnim analizama verovatnoće doživljavala kao beskonačna. Međutim, Bernuli je primetio da stvarna vrednost novca (dobitaka ili gubitaka) nije ista kod svih pojedinaca univerzalno, već da ona zavisi od toga kolikim bogatstvom igrač raspolaže. “U zavisnosti od sredstava kojima raspolaže i njegovih psiholoških karakteristika, svaki pojedinac će konstruisati funkciju koja će biti specifična kako po nagibu tako i po obliku, i razlikovaće se od funkcija drugih pojedinaca” (Damnjanović i Janković, 2014:30). U tom smislu, ne postoji univerzalna racionalnost pojedinca koja propisuje kako će se igrač ponašati, već ona zavisi od referentnog okvira. Ovim svojim nalazom, Bernuli je pokrenuo raspravu, koje će preskočiti gotovo dva veka, do pojave Džona fon Nojmana (John von Neumann) i Oskara Morgenšterna (Oskar Morgenstern).

### **3.3. Fon Nojmanova i Morgenšternova aksiomatizacija teorije očekivane korisnosti**

Trebalo je da prođe nešto više od 200 godina, da bi problem racionalnosti ponovo postao predmet akademskih debata. Od tada do danas, ovo je sigurno jedna od najvažnijih debata koja se vodi u društvenim naukama. Džon fon Nojman i Oskar Morgenštern su u svom delu *Teorija igara i ekonomskog ponašanja* iz 1947. godine postulirali teoriju očekivane korisnosti (*Expected Utility Theory*) kojom je ova plodonosna naučna rasprava, ponovo pokrenuta. Ova knjiga predstavlja fundamentalno važno delo za razumevanje ekonomije i sveukupnog ljudskog ponašanja putem teorije igara. Ona se nastavlja na Bernulijeve pokušaje da razume i razreši određene probleme racionalnosti. Međutim, kao konzervativni matematičari, smatrali su da svako valjano i proverljivo znanje mora biti formalizovano u vidu određenih aksioma, koji potom omogućuju lakšu analizu.

Aksiomatizacija u nauci započinje još od antičkih vremena. Ono što je Euklid za geometriju, to je Lajbnic za logiku i Njuton za fiziku. Svi oni su pokušali da aksiomatizuju akumulirano, provereno znanje iz njihovih oblasti. Aksiomatizacija znači definisanje i usvajanje određenih naučnih propozicija/istina za koje se veruje da su tačne. Usled toga, aksiomi bi trebalo da budu neprotivrečni, potpuni i minimalni. Upravo su na tom principu fon Nojman i Morgenštern aksiomatizovali teoriju očekivane korisnosti. U svom radu su tvrdili da postoji set aksioma koji čine osnovu za razumevanje ponašanja racionalnih aktera pod okriljem teorije očekivane korisnosti. Ukoliko akter ispunjava ove aksiome, možemo govoriti o racionalnom donosiocu odluka. Ukoliko akter krši načela aksioma, govorimo o neracionalnom donosiocu odluka. Iako ova postavka deluje prilično jasno i neproblematično, od formalizovanja aksioma do danas traje debata o njihovoj validnosti.

Fon Nojman i Morgenštern se oslanjaju na rad Danijel Bernulija, ali sa jednom bitnom razlikom. Kod Bernulija funkcija korisnosti pokazuje psihološku korisnost određene vrednosti. Jednostavno, za Vorena Bafeta i zaposlenog u Lidlu, korisnost iste vrednosti određene sume novca nije ista. Zamislimo samo korisnost novca u vrednosti od 20.000 dolara Vorenu Bafeta i studentu koji treba da plati dug od školarine. Usled ovakve psihološke perspektive koja se odnosi na sveukupno bogatstvo aktera, Bernuli je zaključio da postoji jasna odbojnost prema riziku prilikom donošenja odluka. Fon Nojman i Morgenštern se sa tim nisu slagali, tako da su odatle započeli svoju naučnu istragu. Umesto funkcije korisnosti koja referiše na sveukupno bogatstvo,



oni su kreirali funkciju kardinalne korisnosti. Ova funkcija nije zanemarivala mogućnost menjanja odnosa prema riziku u zavisnosti od postavke situacije. "Funkcija kardinalne korisnosti fon Nojmana i Morgenšterna se odnosi na konkretne izbore donosioca odluke i može se menjati od situacije do situacije. To znači da DO (*donosilac odluke* - autor) može u jednom slučaju imati funkciju korisnosti koja je konveksna naniže i odražavati njegovu odbojnost prema riziku u datoj odluci, u drugom slučaju može biti konveksna naviše i pokazivati sklonost prema riziku, ili biti linearna i odražavati indiferentnost prema riziku" (Damnjanović i Janković, 2014:33). U tom smislu, vidi se da je funkcija kardinalne korisnosti mnogo "fluidnija i gipkija" jer pokazuje razumevanje za različite promene koje se mogu desiti u zavisnosti od situacije. Ono što je konačni zaključak njihovog naučnog istraživanja bio je "da kada donosilac odluke (DO) naruši principe odlučivanja, očekivana korisnost nije maksimizirana" (Damnjanović i Janković, 2014:33).

Pitanje koje se nameće jeste koji su to principi? Tu dolazimo da njihovog najznačajnijeg doprinosa, a to su principi odlučivanja, odnosno aksiomi. Fon Nojman i Morgenštern su izveli ukupno sedam aksioma odlučivanja, ali se u dominantnoj literaturi najčešće objašnjavaju prva četiri. Razlog za to je što su poslednja tri prilično tehničke, matematičko-logičke prirode. Fon Nojman i Morgenštern u svom radu tvrde da kada donosilac odluke narušava neki od ovih principa, onda prema teoriji očekivane korisnosti on neće izabrati najoptimalniju opciju.

### 1) Asimetričnost ili kompletnost

Ovaj aksiom podrazumeva da prilikom izbora ne sme postojati simetričnost između preferencija. To podrazumeva tri preduslova neophodne asimetričnosti:

1. Donosilac odluke ne može istovremeno da preferira više picu od burgera i burger više od pice;
2. Donosilac odluke ne može istovremeno da preferira više picu od burgera i da bude indiferentan između pice i burgera;
3. Donosilac odluke ne može istovremeno da bude indiferentan između pice i burgera i da preferira više picu od burgera ili burger više od pice.

Kada je reč o politici, samo zameniti preferencije hrane sa partijskim i aksiom će postati još jasniji.

### 2) Tranzitivnost

Aksiom tranzitivnosti nas upućuje da mora postojati jasna relacija preferencija. To podrazumeva sledeći logički sled:

Ukoliko osoba X više preferira picu od burgera, burger od sušija, onda nas aksiom tranzitivnosti upućuje da osoba X više voli picu od sušija.

Isto je i kada nema preferabilnog izbora, već je donosilac odluke indiferentan. U tom slučaju važi sledeći logički sled:

Ukoliko osoba X indiferentna u izboru između pice od brugera, kao i između burgera i sušija, onda nas aksiom tranzitivnosti upućuje da osoba X mora biti indiferentna i prilikom izbora između pice i sušija.

### 3) Kontinuitet preferencija

Aksiom kontinuiteta je najsloženiji aksiom, ali je neophodan za razumevanje korišćenja lozova u eksperimentalnim studijama, posebno u delu koji se odnosi na verovatnoću ishoda. Naime, kada osoba X ima jasnu hijerarhiju preferencija da picu voli više od burgera, burger više od sušija, onda možemo da računamo da je on u stanju da kreira određenu lutriju u kojoj je dobitak ekvivalentan njegovoj prvoj preferenciji tj. pici, a gubitak ekvivalentan njegovoj poslednjoj preferenciji tj. sušiju, dok je sigurna opcija srednja preferencija tj. burger. Osim toga, on mora da odredi verovatnoću da učestvuje u igri u kojoj su mogući ishodi njegova najoptimalnija (pica) i najneoptimalnija preferencija (suši).

#### 4) Nezavisnost <sup>3</sup>

Ovaj aksiom je zasigurno najkontroverzniji u celoj postavci formalizovane infrastrukture teorije očekivane korisnosti Fon Nojmana i Morgenšterna, posebno u psihološkom i bihevioralnim studijama koje su usledile u godinama nakon objavljavanja ovih aksioma. Aksiom nezavisnosti polazi od sledećeg:

Ukoliko osobi X koja više voli picu od burgera ponudimo sledeće lozove, aksiom nezavisnosti nam lako pomaže da vidimo koji bi loz ta zamišljena racionalna osoba izabrala:

Loz 1. Određena verovatnoća da osvoji pica i preostala verovatnoća da osvoji burito.

Loz 2. Određena verovatnoća da osvoji burger i preostala verovatnoća da osvoji burito.

Ukoliko se pred ovakvim izborom nalazi racionalna osoba X, poštujući logiku aksioma nezavisnosti možemo zaključiti da će izabrati Loz 1.

Izuzev trećeg, nešto komplikovanijeg aksioma, preostali aksiomi deluju prilično intuitivno. U najjednostavnijem smislu, možemo reći da ovi aksiomi upućuju prvenstveno na doslednost i konzistentnost kada govorimo o ustrojstvu hijerarhije i relacija unutar seta preferencija i na obavezujuću pretpostavku da dodavanje novih ponuđenih izbora na dati set preferencija ne sme da naruši njihovu hijerarhiju.

### 3.4. Od paradoksa do aksioma

Danijel Bernuli je kao i drugi veliki naučnici pošao specifičnim putem, rešavajući jedan trivijalan problem koji je običnim ljudima bio enigmatičan. Teško je poverovati da nauku motiviše rešavanje kockarskih problema, ali je ipak istorija teorije odlučivanja neraskidivo povezana sa kockarskim igrama petersburških kazina u XVIII veku.

Rešavajući paradoks Sant Petersburga, Bernuli je shvatio da ljudi na istu vrednost ne gledaju sa istom procenom korisnosti, smatrajući da ona zavisi od psiholoških aspekta donosioca odluke, najčešće od njegovog ukupnog bogatstva. Upravo ovaj psihološki aspekt posebno je vidljiv kada je reč o sklonostima prema riziku donosioca odluke. Iako još uvek nerazvijena, ova teorija predstavlja prvi pravi napor da se matematičkim znanjem i formalizmom obradi jedan problem u teoriji odlučivanja.

Mnogo je igrača moralo da prođe kazinom u Sant Petersburgu u naredna dva veka dok se matematičari fon Nojman i Morgenštern, po ugledu na Bernulija, nisu zainteresovali za problem na relaciji očekivana vrednost – očekivana korisnost. U želji da unaprede i matematički uobliče

---

<sup>3</sup> Osim ova četiri, postoje i sledeći aksiomi: Mogućnost supstitucije, Monotonost, Redukcija složenih lutrija, ali njihovo objašnjenje na ovom mestu nije neophodno.

teoriju očekivane korisnosti, oni su pokušali da je aksiomatizuju. Ovaj poduhvat biće inicijalna kapisla za rasplamsavanje debate o racionalnosti koju će pratiti sve veće uključivanje bihevioralnih istraživača i psihologa. U narednim godinama, nakon objavljavanja askiomatizacije, pojavljuje se veliki broj eksperimentalnih studija koje testiraju ove aksiome. Debata između normativne i deskriptivne teorije odlučivanja mogla je da počne. Međutim, pre nego što pređemo na psihološke i bihevioralne odgovore normativistima i matematičarima, neophodno je da pažnju posvetimo posledicama formalizacije teorije odlučivanja unutar racionalističke paradigme. Sigurno najznačajnija posledica jeste kreiranje jednog potentnog epistemološkog pristupa koji je u društvenim naukama poznat kao teorija racionalnog izbora.

### 3.5. Teorija racionalnog izbora

*„Kada pokušavamo da objasnimo određeno ponašanje, prvo pretpostavimo da je sebično, ako ne, onda da je u najmanju ruku racionalno, ako ne ni to, onda barem da je namerno“*

(Elster 1983a:10)

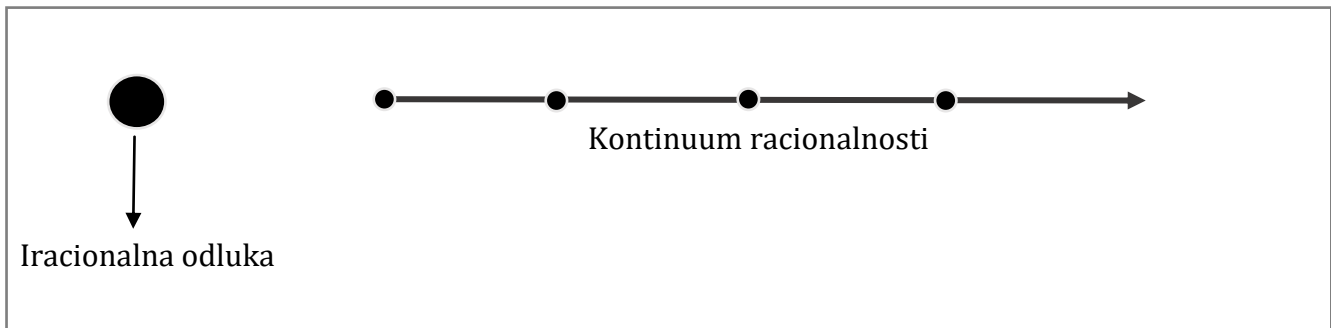
Teorija racionalnog izbora nije samo teorija o tome kako se ljudi ponašaju, već svojevrsan antropološko-ekonomsko-psihološki pogled na ljude i njihovu prirodu. U nauci se ovaj pogled, kada ima aplikativnu moć da nam pomogne da saznamo i objasnimo fenomene, naziva epistemološki pristup. Šta znači verovati da je racionalni izbor bolji od drugih epistemoloških pristupa, kao što su strukturalizam ili institucionalizam, u objašnjenju društvenih i političkih fenomena? To znači da kao naučnici verujemo da je „standardizovana priča“ kojom racionalni izbor objašnjava svet oko nas, najpodesnija za njegovo razumevanje. U sledećem kvazi-distopijskom primeru koji nam donosi Čarls Tili (Charles Tilly), videćemo kako nastaje ta priča:

*„Kako bi konstruisali standradnu priču, počnite sa ograničenim brojem karaktera, individualnih ili kolektivnih. Vaši karakteri mogu biti ljudi, ali mogu biti i organizacije kao što su crkve i države ili čak apstraktne kategorije kao što su klase ili regioni. Tretirajte vaše aktere kao nezavisne, svesne i samomotivisane. Učinite da sve njihove važne aktivnosti budu posledica njihovog slobodnog izbora i želja. Ograničite vreme i prostor u kojem se vaši akteri nalaze u interakciji. Moguće izuzetke koji su posledica eksterno generisanih događaja, nazovite slučajnostima ili božjom voljom – potrudite se da se svi događaji dešavaju kao direktna posledica akcija vaših aktera.*

*Sada, oplemenite vaše aktere sa motivima, sposobnostima i resursima... Stavite ih u akciju. Od prvog trenutka potrudite se da se sve njihove akcije dešavaju po principima verodostojnosti i da su posledice njihovih akcija po druge takođe verodostojne. Trasirajte akumulirane efekte njihovih akcija prema određenom ishodu. Još bolje, idite unazad od nekog interesantnog ishoda, prateći ceo ovaj proces. Čestitam, uspeali ste da konstuišete, standardnu priču“ (u Lichbach, 2009:11-12).*

Teorija racionalnog izbora je u političke nauke i sociologiju ušla kao priča iz ekonomije. Ekonomski teoretičari smatrali su da ljudi prilikom donošenja ekonomskih odluka teže maksimalizaciji svoje dobiti i da se shodno tome racionalno i proračunato ponašaju: Racionalan čovek između 0 dinara i 100 dinara bira 100. Kao što smo videli, ovim pitanjima su se već bavili

matematičari poput Bernulija, fon Nojmana, Morgenšterna i drugih. Oni su pomogli ekonomistima da bolje razumeju racionalnost procesa donošenja odluka. Neoklasični ekonomisti smatraju da je „ljudsko ponašanje posledica individuinih želja i uverenja, a da namerno delovanje u skladu sa njima čini ponašanje racionalnim“ (Jović, 2019:136). Želim X, zato radim stvari koje će dovesti do ostvarenja te moje želje. Kako je Ludvig fon Mizes isticao „ljudsko ponašanje je ponašanje sa namerom“ (1998:11). Prema neoklasičnom viđenju, „ljudi se ponašaju tako da donose odluke koje su u skladu sa njihovim preferencijama i ciljevima, uzimajući u obzir kontekst situacije u kojoj se odluka donosi, druge aktere, njihove strategije i ciljeve“ (Jović, 2019:136). S obzirom na ove preduslove, upitno je da li možemo govoriti o dihotomiji iracionalnost - racionalnost, ili samo o nedovoljno dobrom i manjkavom procenjivanju i odlučivanju. Ukoliko bi tako posmatrali, deluje kao da racionalnost podrazumeva kontinuum sa dva kraja. Na jednom kraju bile bi odluke koje loše procenjuju verovatnoće i rizik i u kojima nema jasne hijerarhije preferencija - pogrešne odluke. Na drugom kraju bile bi odluke koje dobro procenjuju verovatnoće i rizike, uz jasnu hijerarhiju preferencija - pametne odluke. Postupci za koje svesno znamo da ne vode ostvarenju naših preferencija, bile bi jedine odluke koje bi mogli da zovemo iracionalnim (Slika 1). Želim da smršam i zato unosim dosta šećera i ugljenih hidrata, bila bi jedna takva odluka.



Slika 1. *Kontinuum racionalnosti i iracionalnosti*

Teorija racionalnog izbora predstavlja najdominatniji eksplanatorni mehanizam za objašnjenje ljudskog ponašanja, u širokom polju društvenih disciplina. Ona je najuticajnija standardizovana priča društvenih nauka. Ne postoji teorija koja je tako supstantivno zavladała sazajnim alatima u društvenim naukama od njihovog nastanka. Iako govorimo o teoriji racionalnog izbora, kao jednoj teoriji, ona svakako podrazumeva različite teorijske pristupe u različitim disciplinama. U ekonomiji, teorija racionalnog izbora se javlja u vidu neoklasične ekonomske teorije (*Neoclassical economic theory*), u političkim naukama kao teorija javnog izbora (*Public choice*), u psihologiji kao teorija očekivane vrednosti (*Expected utility theory*), dok se u svim ovim disciplinama takođe javlja i kao teorija igara (*Game theory*) (Chai, 2001:1). “Uzevši sve u obzir, slobodno možemo reći da niti jedan teoretski pristup u ovom veku nije uživao toliki nivo sveprisutnosti u društvenim naukama kao što to danas uživa racionalni izbor” (Chai, 2001:3).

Premisa na kojoj počiva racionalni izbor je veoma jednostavna i intuitivna: ljudi donose odluke sa namerom da ostvare ono što žele, odnosno, ono što preferiraju. Ukoliko želim da pokret Ne davimo Beograd dođe na vlast, na izborima ću glasati za njih. Metodološki, racionalni izbor se može objasniti na sledeći način: „Da bismo objasnili zašto se osoba u datoj situaciji ponaša na jedan način, a ne na drugi, moramo posmatrati njegovu akciju kao rezultat dva uzastopna procesa filtriranja. Cilj prvog filtriranja je da se iz mnoštva potencijalnih opcija izdvoje

one koje su izvodljive, tj. one akcije koje istovremeno zadovoljavaju niz fizičkih, tehničkih, ekonomskih i političko-pravnih uslova. Drugo filtriranje ima za cilj da se iz skupa mogućih alternativa izabere jedna opcija koju treba sprovesti“ (Elster, 1989:13). Razumevanje procesa filtriranja, zahteva ulazak u „crnu kutiju donosioca odluka, što podrazumeva poznavanje pre svega njegovih motiva i preferencija“ (Jović, 2019:137), kao i načina na koji donosilac odluke procenjuje verovatnoće ostvarenja ishoda.

Za teoretičare racionalnog izbora, jedini ispravan put za razumevanje procesa odlučivanja je put metodološkog individualizma. To znači da je u središtu teorije racionalnog izbora individua koja donosi odluku. Za njih racionalnost ima pet fundamentalnih pretpostavki:

1. „Akcije su namerna ponašanja usmera na ostvarenje ciljeva“ (Lichbach, 2009:38).
2. „Akteri imaju preferencije koje se odnose na relativnu poželjnost svih ishoda postavljene u određenu nedvosmislenu hijerarhiju“ (Chai, 2001:5).
3. „Preduslov svega je da postoji izbor, tako da racionalni akter uvek bira svoje strategije i taktike u repertoaru od više dostupnih alternativa“ (Lichbach, 2009:38).
4. „Akteri imaju set logički konzistentnih uverenja o ishodima koji će biti posledica njihovih akcija“ (Chai, 2001:5).
5. „U skladu sa situacijom, akteri su u potrazi za najboljom alternativom (*quest for the best*), kroz procese optimizacije i maksimalizacije“ (Lichbach, 2009:38).

Uzimajući navedene pretpostavke i premise u obzir, teorija racionalnog izbora „podrazumeva da donosilac odluke treba da prikupi sve neophodne informacije o svakoj mogućoj alternativni i da ih evaluira. Svaki ishod povezan sa određenom alternativom ima određenu vrednost za donosioca odluke... Nakon procesa prikupljanja informacija i evaluacije alternativa donosioci odluka bi trebalo da donesu odluku kroz proces maksimalizacije vrednosti, odnosno, da izabere alternativu sa najvećom očekivanom vrednošću“ (Lau, 2003:23-24).

Prema Elsteru i teoriji racionalnog izbora, donosilac odluke analizira više mogućih alternativa pre nego što donese odluku<sup>4</sup>. Alternative procenjuje na osnovu verovatnoće, anticipirajući ishod za svaku alternativu posebno. „Konačan izbor će biti ona alternativa koja predstavlja najbolje očekivani scenarijo, sa najvećim stepenom verovatnoće za ostvarenje“ (Oliveira, 2007:12-13). Kako ističe Ernaldo Oliveira (Arnaldo Oliveira), „metodologija za racionalno donošenje odluka podrazumeva izbor alternativa kroz jednostavan trostepeni proces (a) analizu izvodljivosti alternativa, zatim (b) ponderisanje poželjnosti svake alternative, i na kraju (c) izbor najbolje alternative kombinovanjem poželjnosti i izvodljivosti“ (Oliveira, 2007:13). U tom smislu, racionalnost se zapravo definiše kao kompatibilnost između izbora, preferencija, verovatnoće i anticipiranih ishoda. Poznavanje preferencija aktera u socijalnoj interakciji je osnovni preduslov za valjano korišćenje teorije racionalnog izbora. Zbog toga se teorija racionalnog izbora upravo gradi i kritikuje na aksiomima koji se odnose na preferencije.

Problem nastaje upravo zbog prirode procesa donošenja odluka i činjenice da se on događa unutar crne kutije. Kao spoljni posmatrači nismo u stanju da vidimo kako određeni problem odlučivanja vidi donosilac odluka, kao ni njegov sistem preferencija, već samo možemo da vidimo odluku koju je na kraju doneo. Ono što nam ta odluka omogućava da saznamo, u ekonomskoj teoriji nazivamo otkrivena preferencija (*revealed preference*). Međutim, određeni

---

<sup>4</sup> Više o tome kako izbor određenih preferencija može biti tretiran različito u zavisnosti od toga da li se gleda individualni ili kolektivni nivo, može se naći u tekstu Dušana Pavlovića *Racionalnost i politika: jedan mogući način izvođenja koncepta politike* (2011)

izbor ne mora nužno da otkrije punu istinu o preferencijama. Nekada nas otkrivena preferencija može dovesti u zabludu o relaciji preferencija, posebno u njihovom kratkoročnom i dugoročnom diskontovanju. Kako bi to bolje razumeli, zamislimo situaciju u kojoj sa kolegom sa posla odlazimo na ručak. Na dnevnom meniju su dve opcije, burger ili cezar salata. U razgovoru pre dolaska konobara, pričate o tome šta ko više voli i kolega vam kaže da mnogo više voli burger. U tom trenutku dolazi konobar i pita vas šta želite na poručite. Vaš kolega naručuje salatu, a vama nije baš najjasnije da li ste ga dobro čuli u razgovoru koji ste vodili pre dolaska konobara ili je vaš kolega samo doneo jednu iracionalnu odluku. Pretpostavka kojom se vodite, veoma dobro odslikava ideju teorije racionalnog izbora i glasi: „S obzirom na slobodan izbor, ljudi bi trebalo da biraju ono što žele. Svako ko više voli burger, ali odluči da pojede salatu, ponašao bi se neracionalno”(Webb, 2007:11). Međutim, ukoliko neko ko kaže da više voli burger, zbog dijete naruči cezar salatu, on zapravo pokazuje svoje kratkoročne preferencije, koje nisu nužno uvek izraz njegovih pravih dugoročnih sklonosti.

### **Teorija igara**

Prema Stivenu Kvakenbašu (Stephen Quackenbush) postoje tri različita pristupa kada govorimo o racionalnom izboru: neformalna teorija racionalnog izbora, teorija očekivane korisnosti i teorija igara (Quackenbush, 2004:92). Dok se teorija očekivane korisnosti, pre svega bavi odlukama u psihološkoj formi individualnog odučivanja bez strateške komponente, teorija igara je prilagođeni deo teorije racionalnog izbora koja nam služi za razumevanje, objašnjavanje i predviđanje ljudskih aktivnosti i odlučivanja u stratejskim interakcijama. Uzmimo sledeći primer, dok se u teoriji očekivane korisnosti bavimo time kako je Boris Tadić procenio verovatnoće za uspeh svoje odluke da sebi skрати mandat, u teoriji igara možemo se baviti stratejskom interakcijom Borisa Tadića i Tomislava Nikolića prilikom predsedničkih izbora 2012. godine<sup>5</sup>. U prvom slučaju reč je o igri Minolovca (*minesweeper game*) ili bilo kojoj drugoj igri gde postoji samo jedan igrač (*single player game*), dok je u drugom slučaju reč o partiji šaha (*multy player game*). Teorija igara nam upravo pomaže da razumemo interakciju igrača i donošenje najoptimalnijih odluka u interakcijama, sličnim partiji šaha.

Od nastanka *homo sapiens*-a do danas, ljudi su u neprestanim međusobnim interakcijama, bilo da se radi o novozelandskim plemenima ili razvijenim savremenim društvima. Neke interakcije u koje ljudi stupaju su kooperativne, neke su kompetitivne, dok su neke izrazito neprijateljske. Da bi razumeli koji naredni korak bi trebalo da naprave, ljudima je neophodno da razumeju potencijalne korake druge strane. Upravo takva matrica razmišljanja čini osnovu svake stratejske interakcije. Da bi objasnila i predvidela takve interakcije, nastala je teorija igara. “Teorija igara je grana primenjene matematike koja se bavi proučavanjem situacija koje uključuju sukobljene interese. Konkretno, teorija igara ima za cilj da matematički analizira ponašanje u strateškim situacijama, u kojima uspeh pojedinca u donošenju odluka zavisi od izbora drugih” (Pavel, 2012:11). Kao takva, ona je “utemeljena u teoriji racionalnog izbora, to jest pretpostavci da će ljudi nešto uraditi jedino kada marginalna dobit te radnje prevazilazi njen marginalni trošak” (Pavlović, 2015:56). Teorija igara nastala je u radu već pomenutog matematičara Džona von Nojmana koji je 1944. godine razvio stratejsku igru, nama danas poznatu kao, *zero-sum*, da bi u zajedničkoj knjizi sa Oskarom Morgenšternom *Teorija igara i ekonomsko ponašanje*, razvio

---

<sup>5</sup> U tekstu Dušana Pavlovića (*Prospect Theory and Presidential Elections: Two Cases from Yugoslavia and Serbia*) dato je objašnjenje na koji način teorija izgleda može da posluži za razumevanje odluka Borisa Tadića i Slobodana Miloševića da raspišu prevremene predsedničke izbore.

još nekoliko kooperativnih igara. Poseban zamah razvoju teorije igara dali su u svojim radovima Džon Neš (John Forbes Nash Jr.) i Tomas Šeling (Thomas Crombie Schelling).

U principu, teorija igara podrazumeva više aktera koji se nalaze u interakciji, a njihov odnos pretpostavlja se kao konkurentan. U svakoj igri „individue teže ostvarenju maksimalnih benefita, uzimajući u obzir data ograničenja i ponašanje drugih aktera... U klasičnom modelu teorije igara, svi učesnici znaju pravila igre i svesni su konsekvenci svakog svog poteza“ (Grazziano, 2013:7). Osim toga, pretpostavlja se da svaki igrač deluje samostalno i nezavisno, uz izostanak komunikacije i saradnje sa drugim akterima. Dakle, on ne zna šta će drugi akter uraditi, ali može da razvija pretpostavke o određenim alternativnim scenarijima. U takvoj postavci, pred igračima se nalazi set ličnih poteza, koji mora biti izabran između nekoliko mogućnosti, slobodnom voljom. U zavisnosti od odluke igrača i njegovog konkurenta, zavisice i distribucija dobitaka i gubitaka.

Postoji mnogo igara koje na dobar način ilustruju metodologiju i sazajne kapacitete teorije igara, a dva nabolja primera su svakako Nešov ekvilibrijum (*Nash equilibrium*, 1949) i Zatvorenikova dilema (*Prisoner's dilemma*, 1950). Ove dve navedene igre na najbolji način skiciraju upotrebu teorije igara u strategijskom odlučivanju i analizi političkih odluka. Zasnovana na racionalnosti aktera u strategijskoj interakciji, teorija igara je veoma važan alat u porodici racionalističkih načina razumevanja, objašnjavanja i predviđanja ljudskog ponašanja. Ipak, kao i drugi alati iz ove porodice, i ona deli određena generička ograničenja. Jedno od njih je i odnos prema emocijama.

### **3.6. Monetarna vs. Nemonetarna priroda teorije racionalnog izbora**

U osnovi klasične teorije racionalnog izbora stoji ideja optimalnosti. Prema ovoj ideji se odabir između više alternativa vrši po principu najveće očekivanu korisnosti. U slučaju izbora alternativa sa definisanim monetarnim jedinicama, dovoljno nam je poznavanje osnovnih matematičkih funkcija na nivou petog razreda osnovne škole da bismo doneli racionalnu odluku. Međutim, donociosi odluka često pred sobom imaju alternative koje nisu monetarne, pa ih je teško pretvoriti u matematički lako merljive komparabile. Naravno, savremena teorija racionalnog izbora nije striktno monetarne prirode, ali tu dolazimo da određenog problema u analizi klasične teorije racionalnog izbora. Kada imamo jedinice koje se lako porede i kada su njihove vrednosti metrički standardizovane, kao što je to novac, racionalni izbor je prilično jednostavan mehanizam. Međutim, problem nastaje kada imamo *entitete* koji nemaju univerzalnu metričku vrednost - ne postoji 100 grama zadovoljstva, 3 kilograma tuge, niti 4 megaherca besa. Jednostavno, mnogi entiteti nisu komparabilni kroz jedinice merenja.

Da bismo opisali ovu situaciju, zamislimo da se u Srbiji održava referendum o budućem statusu Kosova. Ponuđeno rešenje podrazumeva priznanje nezavisnosti Kosova od strane Republike Srbije. U interesu svih aktera je da dođe do priznanja. Kako bi se građani Srbije privoleli da podrže referendum i glasaju za sporazum o priznanju, održana je velika donatorska konferencija na kojoj je doneta odluka velikih svetskih sila da će ukoliko dođe do implementacije sporazuma Srbija dobiti 70 milijardi evra. Individualni ekvivalent tom novcu je 10.000 evra po stanovniku Republike Srbije.

Moglo bi se pretpostaviti da će glasanje za taj sporazum biti dobra odluka svakog pojedinca, sa finansijske strane. Ali, hajde da malo dublje analiziramo ponudu.

- Prvo, monetarno posmatrano izbor je veoma jasan. Sa jedne strane nemamo nikakvih monetarnih dobitaka, dok sa druge strane stoji ponuda od 10.000 evra. Nije potrebno posebno poznavanje teorije racionalnog izbora da bi se zaključilo da je to dobra finansijska ponuda.
- Drugo, ovaj izbor nema samo monetarne ishode. Naime, iako bi većini građana prijala finansijska dobit od 10.000 evra, mnogi od njih se ne bi dobro osećali sa ovom odlukom o priznanju nezavisnosti Kosova. Takođe, mnogi bi bili uplašeni da će takav ishod uticati na druge separtističke tendencije u Srbiji, dok bi drugi osećali da je tom odlukom doveden u pitanje njihov identitet, kako lični tako i nacionalni.

Kao što vidimo, čini se da je prilično lako porediti 10.000 evra i 0 evra. Problem nastaje kada se uvedu druge „nemonetarne“ preferencije, što nas u analizi teorije racionalnog izbora dovodi u situaciju „neuporedivosti“ (*incommensurability*). Upravo na tom pragu nastala je ideja „subjektivne korisnosti“ koja nam pomaže da sve dobitke i gubitke prevedemo u jedan razumljiv i metrički uporediv sistem (Lau, 2003:26). U navedenom slučaju, subjektivna korisnost nam pomaže da 10.000 evra i osećaj tuge ili straha pretvorimo u iste merne jedinice, uporedimo njihove vrednosti i na osnovu toga donesemo odluku. U tom smislu, racionalni izbor nikako nije autističan kada su u pitanju emocije i druge nemonetarne vrednosti, već jednostavno iziskuje mnogo složeniju analizu.

Kao dobar primer takve metodološke prakse, pokazuju rezultati jednog istraživanja koje sam 2015. godine sproveo među studentskom populacijom na četiri fakulteta Beogradskog univerziteta: Pravnom fakultetu, Filozofskom fakultetu, Fakultetu organizacionih nauka i Fakultetu političkih nauka. Istraživanje se odnosilo na stav studenata prema članstvu Republike Srbije u NATO. U jednom pitanju oko 35% ispitanika je navelo da bi za Republiku Srbiju bilo korisno da postane članica NATO. Međutim, kada im je bilo postavljeno hipotetičko referendumsko pitanje o članstvu Republike Srbije u NATO, svega 7% ispitanika je glasalo za. Dakle, nameće se pitanje šta se desilo sa 28% onih koji su samo nekoliko pitanja ranije smatrali da bi za Republiku Srbiju članstvo u NATO bilo od koristi. Ono što je odnelo prevagu kod ovih ispitanika nije bio osećaj korisnosti u instrumentalnom smislu, već vrednost emotivnih osećaja. Ispitanici su, između korisnosti i osećanja koja su pozitivno valorizovana u njihovom sistemu vrednosti, veći značaj davali osećanjima.

Upravo ovakvi nalazi do kojih dolaze različiti istraživači pod okriljem moderne teorije igara i racionalnog izbora, pokazuju da ljudi imaju i druge vrednosti osim monetarnih, i da jedne vrednosti (nemonetarne) mogu biti na uštrb drugih (monetarne). Kako je umeo da naglasi jedan od najvećih modernih ekonomista i glasnogovornika savremene teorije racionalnog izbora, Geri Beker (Gary Becker), „ekonomski pristup koji koristim ne pretpostavlja da su pojedinci motivisani isključivo sebičnošću ili materijalnom dobiti... Ponašanje je vođeno mnogo složenijim nizom vrednosti i sklonosti. Moja analiza pretpostavlja da pojedinci maksimaliziraju blagostanje, i to upravo onako kako ga pojedinci zamišljaju, bilo da su sebični, altruistični, odani, zlobni ili mazohistički“ (Becker, 1993:386). Beker je dobro razumeo ljudsku prirodu i to da ljudi cene i druge stvari osim novca: „praznike, zdravlje, sreću, čak i blagostanje drugih ljudi. Drugo, za većinu ljudi novac je samo sredstvo za postizanje ciljeva, tako da „stvarna“ vrednost novca ne mora biti jednaka njegovoj nominalnoj vrednosti“ (Webb, 2007:11). Prema Džejmsu Vebu (James Webb), to znači da novac za mene može značiti mirnu penziju, ostvarenje želje da odem u Argentinu, mogućnost da vozim *Chopper*. Novac je usko povezan sa našim sistemom nemonetarnih preferencija i kao takav ima zamensko-ekvivalentnu vrednost. Na primer, 3.000 evra



ekvivalentno menja desetodnevnu avanturu po Laosu, Vijetnamu i Kambodži. Ukoliko je tako, zašto se uvek očekuje da će ljudi između monetarnih i nemonetarnih vrednosti birati monetarne. Racionalna teorija koja počiva na takvoj premisi nije previše racionalna.

### 3.7. Racionalni izbor i emocije

Teorija racionalnog izbora i srodni pristupi pod njenim kišobranom prošli su u kratkom periodu veoma složen metodološki razvoj i postali dominantan mehanizam za objašnjavanje pojava u ekonomiji, politici i drugim disciplinama društvenih nauka. Dok se njen početni uspeh zasnivao na matematički neprisistrasnoj formalizaciji sazajnih mehanizama koji objašnjavaju i predviđaju rad ljudskog kompjucionog sistema za donošenje odluka, njen dalji razvoj je bio podstakut uključivanjem i drugih sistema koji takođe učestvuju u procesu odlučivanja. Teorija racionalnog izbora, shvaćena široko u svom savremenom obliku, nije "ni gluva, ni slepa" za emocije. Jednostavno, ljudima su bitne i druge stvari osim novca, kako u realnom životu, tako i u teorijskom apstrahovanju. Između 1.000 evra i dostojanstva, neki će izabrati 1.000 evra, dok će drugi izabrati dostojanstvo. Sa pojavom subjektivnih vrednosti, monetarni sistem postaje samo jedan aspekt seta preferencija. Na taj način se i racionalnost ekstenzivnije tumači, jer nije neracionalno izbarati osećaj dostojanstva. Takođe, nije neracionalno izabrati ni samoubistvo, ukoliko je glavna preferencija koju imamo prestanak života koji živimo. Kako ističu Danijel Hemermeš (Daniel Hamermesh) i Nil Sos (Neal Soss) osoba izvršava samoubistvo kada ukupno zadovoljstvo od preostalog života bude jednako nuli (1974). Ukoliko prekidanje života ima veću vrednost nego nastavak života ispunjenim nezadovoljstvom onda je, prema ovim autorima, i samoubistvo racionalna odluka.

Racionalnost ne podrazumeva nužno sebičnost i koristoljubivost. "Nema ničeg iracionalnog u tome da brinemo za druge ljude, budemo poštteni ili da se žrtvujemo za neki socijalni ideal. Teorija odlučivanja ne pretpostavlja da izbori koje ljudi prave uvek donose blagostanje. U stvari, ljudi su često robovi takvih strasti kao što su pušenje, brza hrana i rizičan seks. Ova ponašanja nužno ne narušavaju konzistentnost u relaciji preferencija. Ako se ljudi ne ponašaju onako kako je propisano teorijom, ne treba odmah zaključiti da su ta ponašanja iracionalna" (Gintis, 2009:7). Razumevajući sve navedeno, teorija racionalnog izbora je upravo uspela da pomiri monetarne i nemonetarne preferencije i ishode koji nam (kao u slučaju samoubistva) nisu laki za razumevanje ni intuitivno, ni kulturološki. To je ovoj teoriji omogućilo da postane dominantan model za objašnjanje društvenih fenomena, a posebno ljudskog ponašanja. Zbog toga je Rendal Kolins (Randal Collins) postavio sledeće pitanje: „Da li teorija racionalnog izbora može ujediniti društvene nauke“ (1996:392).

Da bi to postigla, teorija racionalnog izbora mora sistematizovano da uključi u svoj istraživački program prisustvo specifičnih ograničenja, kako onih koji se tiču analitičkih i kognitivnih ograničenja samih donosilaca odluka, tako i ograničenja koja se tiču konteksta i okruženja. Umetnost racionalnog izbora je da eksplicitno ilustruje „dobitke i gubitke“ mogućih altrenativa uzimajući u obzir oba ova ograničenja (Grazziano, 2013:4). Sa kognitivno-bihevioralnom revolucijom 50-ih godina XX veka, započet je proces dubljeg istraživanja kognitivnih ograničenja donosioca odluka, da bi početkom 90-ih godina XX veka afektivna revolucija ponudila nova saznanja o ulozi emotivnih ograničenja. Doprinos ove studije je razumevanje načina na koji emocije utiču na proces donošenja odluka. Dakle, ne šta se dešava kada imamo izbor između 1.000 evra i dostojanstva, već na koji način ljutnja utiče da glasamo za stranke desnice za koje inače ne bismo ni glasali, da nismo ljuti. Teorija racionalnog izbora računa na emocije kao preferencije, ali sa metodološkog aspekta ne posvećuje dovoljno pažnju

tome kako na ključne aspekte „racionalnosti“ utiču emocije u inicijalnim fazama procenjivanja i odlučivanja. Uključivanjem emocija na takav način, otvara se mogućnost za izgradnju holističkog pogleda na proces donošenja odluka koji obuhvata triangularnu interakciju između kompjutacionog, kognitivnog i emotivnog aspekta anatomije ljudskih odluka.

#### 4. Bihevioralno odlučivanje

*„Nema ničeg nelogičnijeg od apsolutne logike: ona omogućava neprirodne fenomene, koji se na kraju sami urušavaju“*

(Gete u Lichbach, 2009:35)

Da bi opisao stanje discipline pre pojave bihevioralne revolucije u teoriji odlučivanja, Pol Glimčer je koristio anegdotalni primer Vukansonove patke (*Vaucanson duck*). Naime, 1738. godine, francuski časovničar Žak Vukanson (Jacques de Vaucanson) napravio je mehaničku patku koja je svojim izgledom i kretanjem neodoljivo ličila na pravu patku. Iako je bilo jasno da je u pitanju neka vrsta mašine, posetioci pariske bašte Tulipana (*Jardin de Tuileries*) posmatrali su je u fontani i razmišljali o njenoj ontološkoj prirodi. Da li je bez obzira na to što znaju da je unutra mašina, činjenica da se kreće i da liči na patku razuman argument da pomisle da „ona“ ispunjava „dovoljne“ uslove da se smatra patkom. Primenjeno na debatu o prirodi ljudskog odlučivanja, Vukansonova patka personifikuje hiperracionalizovanu, kompjutacionu proračunost ljudi, koji kalkulišući dobitke i gubitke, donose odluke prema principu maksimalizacije korisnosti. Takav pogled na ljude i proces donošenja odluka, posetioce bašte Tulipana dovode u dilemu (1) da li da veruju da su ljudi savršeno racionalni ili (2) da iz ličnog iskustva, poznajući intuitivno mnoge trikove koje njihov mozak koristi kada donosi neke odluke, ipak imaju određene rezerve. Upravo te rezerve, koje nije rešila normativna teorija odlučivanja, dovele su do razvoja deskriptivne teorije odlučivanja. Kao i mnogo puta u nauci, fundamentalna pitanja koja su ostala neodgovorena u jednoj teoriji (teoriji racionalnog izbora/teoriji očekivane korisnosti), dovela su

do pojave druge teorije (bihevioralno-deskriptivne teorije odlučivanja). Ostajući na primeru Vukansonove patke, možemo reći da postoje dva ključna pitanja na koja deskriptivna teorija odlučivanja pokušava da da odgovor: (1) “da li su mehaničke interakcije koje se dešavaju unutar nas dovoljne da razvijemo kompleksne obrasce ponašanja koje u realnosti reprodukujemo” (Glimcher, 2003:3). I što je još važnije, (2) “da li su fizički principi dovoljni, ili suština patke uključuje neko svojstvo koje nijedna mašina ili mehanizam, koliko god složeni bili, nikada ne može da iskopira?” (Glimcher, 2003:4).

Dok je normativna teorija odlučivanja, oličena u teoriji racionalnog izbora, usmerena na propisivanje šta bi razuman i racionalan donosilac odluke trebalo da uradi u situaciji X, deskriptivna teorija odlučivanja pokušava da utvrdi šta donosilac odluke u situaciji X zaista radi? Ona pokušava da da odgovor na pitanje sa početka ovog poglavlja: *Šta se dešava u mozgu kada ljudi donose odluke?* „Primarni cilj deskriptivne teorije je da razume i objasni kako pojedinci razmatraju dostupne informacije i kako na osnovu njih dolaze do neke odluke ili izbora. Deskriptivna teorija odlučivanja bavi se onim što u normativnoj teoriji biva izdvojeno kao odstupanje od kriterijuma racionalnog ponašanja. Centar interesovanja čine kako osobenosti i ograničenja kognitivnog sistema donosioca odluke, tako i drugi psihološki uzroci grešaka koje on pravi kada donosi odluku“ (Damjanović i Janković, 2014:27). Istraživanje osobenosti i ograničenja ljudskih kognitivnih kapaciteta, dovelo je do pojave deskriptivne teorije odlučivanja, odnosno bihevioralne teorije odlučivanja. Međutim, iako bihevioralna teorija odlučivanja nastaje kroz kritiku teorije racionalnog izbora, ona nije dovela do stvaranja nekog potpuno novog metodološko-epistemološkog modela, već je kao detektor za nesavršenosti u teoriji racionalnog izbora, pomogla da se proces odlučivanja što efikasnije i realnije razume.

Do pojave afektivne revolucije, kritike teorije racionalnog izbora su imale dve fundamentalne osnove. Jedna se odnosila na socio-kulturne i strukturalno-institucionalne kritike (kulturologija, strukturalizam i institucionalizam), dok se druga odnosila na internalizovane pretpostavke o akterima koji donose odluke (psihologija i bihevioralna ekonomija) (Bermudez, 2009:2). Upravo su psiholozi i bihevioralni ekonomisti utvrdili da postoje jednostavni psihološki mehanizmi koje ljudi koriste kada donose odluke, a koji ne podležu uvek pravilima racionalnog izbora. Iako su ti mehanizmi uslovno rečeno jednostavni, naučno otkrivanje i objašnjenje istih nije bilo tako jednostavno. U toj naučnoj potrazi koja je započela sredinom 50-ih godina XX veka, psiholozi i bihevioralni ekonomisti su primetili da “postoje određeni filteri i mehanizmi pojednostavljivanja kroz koje ljudi procesuiraju informacije i interpretiraju svoju okruženje... Kao posledica, ove devijacije mogu voditi suprotstavljenim očekivanjima vezanim za procene i ponašanje“ (Oliveira, 2007:13) donosioca odluka. Suprotstavljena očekivanja realizuju se u odluke koje ne ispunjavaju aksiome racionalnosti, prema teoriji racionalnog izbora.

Za razliku od teorije racionalnog izbora, bihevioralno odlučivanje polazi od toga da ljudi ne mogu savršeno da prikupljaju, niti procesuiraju informacije. Ljudi, jednostavno, nisu savršeno racionalne Vukansonove patke. Da bi se opisao ovakav pogled na ljude i njihovu mogućnost da racionalno donose odluke, u početku se koristio naziv kognitivne škrtice (*cognitive miser*). Međutim, ovaj naziv je promenjen sredinom 50-ih godina XX veka, kada se nakon Sajmonove lingvističke dosetke (Simon, 1957) počeo koristi izraz ograničena racionalnosti (*bounded rationality*). Ovaj naziv ukazuje na sistemsku ograničenja ljudi u toku rasuđivanja (*judgment*) i donošenja odluka (*decision making*). “Uopšteno rečeno, naš zadatak je da zamenimo

sveobuhvatnu racionalnost ekonomskog čoveka sa racionalnim ponašanjem koje je kompatibilno sa realnim pristupom informacijama i računarskim sposobnostima, koja organizmi, a tu mislimo pre svega na čoveka, zapravo imaju” (Simon, 1955a:99). Bihevioralna teorija odlučivanja dovodi u pitanju tezu o *homo economicus*-u, izazivajući je konceptom racionalnosti koja je prilagođena agentima sa biološko predisponiranim kognitivnim ograničenjima. Umesto principa maksimalizacije korisnosti, realni ljudi se prilikom donošenja odluka pridržavaju principa optimizacije. Kako ističe Lau, proces donošenja odluka vođen je optimizacijom koja je posledica dve fundamentalne predispozicije (1) „želje da se donese dobra odluka, (2) želje da se do odluke dođe sa što manje kognitivnih napora“ (2003:31).

Ipak, važno je istaći da se “neoklasična paradigma pokazala kao prodoran pristup za razumevanje različitih problema vezanih za individualno i socijalno odlučivanje. Teorija racionalnog izbora u svojoj normativnoj aksiomatizovanoj formi je sve do pojave prvih kritika zasnovanih na bihevioralnom modelu smatrana za “jedinstveni okvir za razumevanje ukupnog ljudskog ponašanja” (Becker, 1976:14). Psihološke teorije odlučivanja su nastale iz potrebe da se utvrdi da li u realnosti dolazi do kršenja aksioma normativne teorije odlučivanja. Okretanje psihološkim proverama kroz eksperimentalno-laboratorijska istraživanja dovelo je do boljeg razumevanja racionalnosti procesa odlučivanja. Prve kritike normativne teorije počinju sa člankom Varda Edvardsa (Ward Edwards) *Teorija odlučivanja*, koji otvara vrata za nove ideje. Uz Edvardsa, važno je spomenuti Morisa Alea i Leonarda Sevidža (Leonard Jimmie Savage), koji su takođe u prvom talasu kritika normativne teorije odlučivanja dokazivali da se normativne pretpostavke racionalnosti i njeni aksiomi u praksi često krše i da je savršeni *homo economicus* u realnosti nemoguć. Nakon ovih pionirskih radova, sve veći broj literature sugeriše da stvarno ponašanje ljudi sistematski krši neoklasični model korisnosti (Opaluch & Segerson, 1989:81). U ovom poglavlju se upravo razmatra jedan alternativni model za razumevanje ljudskog ponašanja koji je za razliku od klasične teorije racionalnog izbora u obzir uzeo sveukupnu bihevioralnu i kognitivnu kompleksnost ljudi. Iako su se neoklasični modeli maksimizacije očekivane korisnosti pokazali kao široko primenljivi, nedavni radovi bihevioralnih ekonomista i psihologa utvrdili su da je ljudsko ponašanje sistematski u neskladu s implikacijama ovih modela” (Opaluch & Segerson, 1989:81). Na taj način su nedostaci i kritika teorija racionalnog izbora koja je iz tih nedostataka proizilazila, bili preduslov za pojavu teorije odlučivanja zasnovane na bihevioralnom modelu.

#### **4.1. Prve kritike teorije očekivane korisnosti**

Kako je nastala bihevioralna teorija odlučivanja, odnosno, ono što se u strogo naučnom smislu zove deskriptivna teorija odlučivanja? Ubrzo nakon pojave teorije očekivane korisnosti fon Nojmana i Morgenšterna, pojavile su se kritike ove teorije koje su dolazile iz egzaktnih naučnih disciplina kao što su matematika i ekonomija. Na ovaj talas kritičkog promatranja teorije očekivane korisnosti, ubrzo su se uključili i psiholozi. Pronalazeći sistemske greške teoriji očekivane korisnosti, u godinama nakon Drugog svetskog rata, rađala se bihevioralna teorija odlučivanja.

Jedan od prvih koji je ponudio suštinske kritičke rezerve na teoriju očekivane korisnosti bio je Moris Ale, francuski ekonomista. Ale je sumnjao, a potom i uspeo da dokaže, da neki od aksioma fon Nojmana i Morgenšterna nisu univerzalno važeći. Ale je dizajnirao igru koja uz pomoć lozova i raspodele verovatnoće pokazuje da je fon Nojmanov i Morgenšternov aksiom nezavisnosti zapravo moguće narušiti, što mu posledično oduzima status aksioma. Ovaj aksiom praktično znači da prilikom izbora između dve alternative, gledamo samo one parametre po

kojima se alternative razlikuju. Na primer, ukoliko je pred nama glasanje na predsedničkim izborima i mi se dvoumimo između dva kandidata/kandidatkinje, odluku nećemo doneti na osnovu toga što oboje dele isti stav prema migrantima, već na osnovu onih stavova u kojima se njihove politike razlikuju. Aksiom nezavisnosti nas upućuje da prilikom izbora između alternativa fokus stavimo na njihove razlike, a ne na njihove istovetnosti. Međutim, Ale je utvrdio da u određenoj postavci igre, ljudi zapravo ne slede ovu racionalističku logiku. Kršenje aksioma nezavisnosti, na način na koji je to opisao Ale u teoriji odlučivanja nosi naziv *Aleov paradoks*. Svojim eksperimentalnim studijama, Ale je uspeo da dokaže da ljudi imaju sklonost da krše aksiom nezavisnosti, tako što u određenom odlučivanju dodavanje identično verovatnog ishoda već postojećim opcijama dovodi do narušavanja doslednosti hijerarhije preferencija.

Istraživanja koja je sproveo Moris Ale bila su pionirska. Njih su nasledila mnogobrojna istraživanja biheviornalnih ekonomista i psihologa koji su sistematski otkrivali i naučno dokazivali da ljudi nisu savršeno racionalni, barem ne onako kako to propisuje teorija očekivane korisnosti. Na kritikama normativne teorije odlučivanja, polako je nastajala biheviornalna teorija. Jedan od istraživača koji je dao poseban zamajac biheviornalnom pristupu u teoriji odlučivanja bio je Herbert Sajmon.

Herbert Sajmon, američki ekonomista i kognitivni psiholog, u svojim radovima 50-ih godina XX veka izazvao je tradicionalnu racionalističku paradigmu prema kojoj je *homo economicus* osposobljen da analitički i racionalno istražuje svaku opciju koja je pred njim, da prikupi sve relevantne informacije kako bi doneo odluku zasnovanu na potpunoj informisanosti, da nedvosmisleno razume verovatnoće i procenjuje rizike određenih alternativa. Sajmon jednostavno nije verovao da takvi ljudi zaista postoje. Za Sajmona, ljudi često nisu u situaciji da imaju vremena, motivacije, kognitivnih kapaciteta i psiholoških sposobnosti da na ovaj hiperracionalizovani način donose odluke. Prema njegovom mišljenju, zbog svih ograničenja koja ljudi imaju, njih pre svega odlikuje ograničena racionalnost. Ograničena racionalnost predstavlja pojam koji opisuje pravu psihološku prirodu ljudi prilikom donošenja odluka, koju odlikuje široki spektar kognitivnih, afektivnih i ekoloških (enviornentalnih) ograničenja, koja dovode do ponašanja koja odstupaju od pretpostavke o savršenoj racionalnosti. U radu koji je praktično otvorio debatu o racionalnosti 1955. godine, Sajmon piše:

“Tradicionalna ekonomska teorija postulira *ekonomskog čoveka* koji je uz to što je *ekonomski*, ujedno i *racionalan*. Za ovog čoveka se pretpostavlja da poseduje znanje o relevantnim aspektima svog okruženja koje je ako ne apsolutno kompletno, onda makar impresivno jasno i sveobuhvatno. Za njega se pretpostavlja da ima dobro organizovan i stabilan sistem preferencija, kao i kompjutacione sposobnosti koje mu omogućavaju da izračuna koja će od alternativnih akcija koje su mu na raspolaganju dopustiti da dostigne najvišu moguću tačku na njegovoj skali preferencija“ (Simon, 1955:99).

Međutim, Sajmon je smatrao da je ovakav opis ljudi zapravo idealtipska konstrukcija teoretičara normativne teorije odlučivanja. Prema njegovom mišljenju, ljudi nisu tako perfektno racionalni. Ipak, iako je isticao da ljudi nisu savršeno racionalni, Sajmon je izbegavao reč iracionalnost. Njegov stav je bio blizak stavu Ludviga fon Mizesa koji je govorio da se „greška, neefikasnost i promašaj ne smeju mešati sa neracionalnošću. Osoba koja gađa želi, po pravilu, da pogodi metu. Ako promaši, ona nije "neracionalna", već je slab strelac“ (Pavličić, 1997:56). Zbog toga je Sajmon, umesto distinkcije racionalnost-iracionalnost, svoj pristup zasnovao na konceptu zadovoljavanja (*satisficing*). Sajmon je modelirao teoriju odlučivanja na osnovu funkcije zadovoljavanja, za razliku od svojih prethodnika koji su koristili koncepte korisnosti i vrednosti.

Funkcija zadovoljavanja služila je da se razume da pojedinci nisu uvek okrenuti funkcijama vrednosti i korisnosti, kako to propisuje normativna teorija odlučivanja. Pojedinaac, prema Sajmonu, bira alternative po principu zadovoljava – ne zadovoljava. Kalkulus u tom smislu nema nužno kauzalne veze sa očekivanim funkcijama korisnosti i vrednosti, već sa funkcijama zadovoljenja u određenom kontekstu. "Ljudsko racionalno ponašanje... oblikuje se makazama čija jedna oštrica predstavlja strukturu okruženja u kojem se odluka donosi, dok druga oštrica predstavlja kompjutacione sposobnosti donosioca odluke" (Simon, 1990:7).

Osim toga, da bi došao do optimalno zadovoljavajućeg rešenja, Sajmon smatra da je neophodno uzeti u obzir sledeća tri aspekta koji ograničavaju "savršenu" racionalnost ljudi: (1) utrošak kognitivnih kapaciteta prilikom analitičkog izračunavanja korisnosti/vrednosti svake alterantive; (2) nemogućnost da se sve alternative procesuiraju i odmere; (3) izostanak sistema preferencija koji je savršeno stabilan u različitim situacijama izbora. Upravo zbog navedenih ograničenja, Sajmon uvodi ideju zadovoljavanja i negira konceptualnu prodornost ideja vrednosti/korisnosti. Ljudi imaju određene kapacitete i određena ograničenja i u skladu sa njima donose odluke, koje mogu biti manje ili više dobre. Na ovaj način, Sajmon je isticao da biheioralna i ekološka ograničenja moraju biti inkorporirana u teoriju ograničene racionalnosti. Ipak, shodno epistemološkim mogućnosti svog vremena bio je svestan potencijalne nemogućnosti jasnog razdvajanja i klasterizacije ovih ograničenja: "Moramo biti spremni za mogućnost da se ono što nazivamo „okruženje“ zapravo nalazi „pod kožom“ bioloških organizama" (Simon, 1955a:101). U godinama koje su sledile, napredne teorije koje su nastajale pod okriljem biheioralnog pristupa potvrdile su ovakve Sajmonove stavove. Jedna od prvih koja je to uspela, bila je teorija izgleda (*Prospect theory*).

#### **4.2. Teorija izgleda**

Nedugo nakon pojave Sajmonovog rada, pojavila se najuticajnija psihološka teorija - teorija izgleda, koja je veoma brzo postala dominantni deskriptivni model za razumevanje procesa odlučivanja u uslovima neizvesnosti. Teorija izgleda ukazuje na to da su "devijacije stvarnog ponašanja u odnosu na normativni model toliko rasprostranjene da ne mogu biti ignorisane, da su suviše sistematske da bi se smatrale slučajnom greškom i suviše suštinske da bi se na njih moglo odgovoriti ublažavanjem normativnih zahteva" (Kahneman & Tversky, 1986:252).

Kaneman i Tverski drugačije od ostalih autora gledaju na ključne elemente procesa donošenja odluka, na verovatnoću i preferencije. Kada je reč o verovatnoći, smatrali su da donosioci odluka u eksperimentalnim uslovima ne računaju sa objektivnim verovatnoćama koje su date, već da imaju svoje proračune verovatnoće koje oni nazivaju subjektivnim verovatnoćama. "Klasična teorija očekivane korisnosti pretpostavlja da donosilac odluke verovatnoću za pobedu od 50% vrednuje kao verovatnoću od 50% za pobedu. Funkcija težinskih koeficijenata teorije izgleda otkriva da odnos verovatnoće i našeg doživljaja verovatnoće nije linearan" (Damjanović i Janković, 2014:37). Na taj način, autori nas podstiču na razmišljanje da neko objektivnu verovatnoću za pobedu od 50%, može subjektivno percipirati kao manju ili veću u zavisnosti od određenih činioca, koji su pre svega psihološke prirode. Na primer, optimističan ili dobro raspoložen donosioc odluka može verovatnoću doživljavati kao veću, dok sa druge strane, pesimističan i uplašen donosioc odluka verovatnoću može doživljavati kao manju.

Takođe, kada je reč o preferencijama, teorija izgleda pokazuje da domen u kojem se donosilac odluke nalazi, može dovesti do promena u rangiranju preferencija. To znači, na primer,

da se donosioci odluka ne ponašaju isto kada gube i kada dobijaju. Da bi testirali svoje početne pretpostavke, autori su u fokus stavili preferencije donosioca odluka prema riziku, tačnije testirali su različitu sklonost prema izboru rizičnih opcija u slučajevima dobitaka i gubitaka. U svojim eksperimentalnim igrama sa lozovima došli su do zaključka da u domenu dobitaka donosioci odluka biraju opcije koje su sigurne, čak iako nose manje novca. U tom smislu, oni izbegavaju rizične opcije, čak iako nose više novca. Sa druge strane, kada je reč o slučajevima u domenu gubitaka ispitanici pokazuju sklonost prema riziku, odnosno izboru onih opcija koje su rizičnije.

Posmatrano sumarno, teorija izgleda ima dva glavna oslonca: funkciju vrednosti i funkciju težinskih koeficijenata (*decision weight function*) kojom se procenjuju i ponderišu verovatnoće. Funkcija vrednosti ima tri glavne karakteristike: „(a) ljudi implicitno evaluiraju ishode kroz dobitke i gubitke, (b) postaju više senzitivni na promenljivost ishoda što su bliže referentnoj tački (c) doživljavaju gubitke i dobitke različitim intenzitetom“ (Oliveira, 2007:13). Usled ovakvih efekata funkcije vrednosti, veoma je teško predviđati ljudsko ponašanje. Tome, takođe, doprinosi i funkcija težinskih koeficijenata koja pokazuje da su ljudi skloni tome da „procenjuju male verovatnoće i da podcenjuju velike verovatnoće“ (Oliveira, 2007:13), odnosno da ne postoje objektivne, već samo subjektivne verovatnoće.

Prema Stenfordovoj enciklopediji filozofije, teorija izgleda počiva na četiri važna metodološka stuba:

1. **Referentna zavisnost** (*Reference Dependence*). Referentna zavisnost opisuje princip ljudskog razmišlja prema kome sve procene donosimo u odnosu na neki parametar, odnosno referentni okvir ili referentnu tačku. Pri donošenju odluka pojedinci često identifikuju referentnu tačku i procenjuju moguće ishode u odnosu na tu referentnu tačku. Na primer, ako je referentna ili početna tačka u raspravi o kvalitetu podzemnih voda ta što su svi bunari na određenom području nezagađeni, tada se kontaminacija 50% bušotina može posmatrati kao gubitak. Alternativno, ako je referentna tačka da svi su bunari kontaminirani, tada bi se 50% kontaminiranih bunara posmatralo kao dobitak. “U oba slučaja ishod je da je 50% bunara kontaminirano, ali se to može proceniti različito u u zavisnosti od referentne tačke” (Opaluch & Segerson, 1989:85-86). Uzmimo sada jedan zamišljeni lični primer kako bi ovaj princip dodatno pojasnili. Veoma ste zadovoljni što ste na razgovoru za novi posao dobili platu od 80.000 dinara, jer ste na prethodnom poslu zarađivali 55.000 dinara. Međutim, kada počnete da radite shvatate da vaše nove kolege, koji rade isti posao kao i vi, zarađuju 130.000 dinara. Imajući taj referentni okvir u glavi, više niste tako zadovoljni. Slična je stvar i sa perceptualnim kontrastom (*perceptual contrast*) u istraživanjima javnog mnjenja. Kada su u jednoj anketi, ispitanici bili pitani da ocene Džona Mekkejna kao budućeg kandidata na predesedničkim izborima u Americi, on je dobio osrednje ocene. U sledećoj anketi, pre nego što su ispitanici bili pitani za Mekkejna, postavljeno je isto pitanje za Džordža Buša. U toj anketi Mekkejn je ocenjen mnogo bolje, jer su ga ispitanici stavili u referentni okvir sa Bušom. Dakle, šta nam u slučaju teorije odlučivanja govori referentna zavisnost: umesto da ljudi odluke donose poredeći apsolutnu vrednost određenog ishoda koji se nalaze pred njima, oni pažnju usmeravaju na potencijalnu promenu blagostanja u odnosu na referentnu tačku/okvir. Dakle, određena suma novca neće isto zadovoljiti nekog ko ima milione i nekog ko živi na ivici siromaštva. Iako je nominalna vrednost novca ista za oboje, oni je različito procenjuju u zavisnosti od njihove referentne tačke, njihovog trenutnog bogatstva.

2. **Averzija prema gubicima** (*Loss Aversion*). Ovaj konceptualni okvir zvuči prilično tautološki, pa čak i naivno jasno: Ljudi ne vole gubitke. Međutim, teorija izgleda počiva na eksperimentalnim uvidima koji pokazuju da ljudi ne samo što ne vole gubitke, već isti obim/intenzitet gubitaka i dobitaka doživljavaju različito. Praktično, to znači da ukoliko izgubimo 10 evra ili ukoliko nađemo 10 evra, nećemo osetiti isti intenzitet tuge/žalosti i sreće/zadovoljstva. Dakle, Kaneman i Tverski su utvrdili da će se u domenu gubitaka ljudi ponašati drugačije nego u domenu dobitaka, gubitci će ih više boleti, što će dovesti do drugačijeg odnosa prema drugim aspektima procedure izbora: verovatnoći i riziku.
3. **Umanjivanje povratka i za dobitke i za gubitke** (*Diminishing Returns for both Gains and Losses*). Ukoliko uzmemo jednu fiksnu referentnu tačku kao početnu, možemo videti da se osetljivost ljudi na promene vrednosti ishoda umanjuju sa udaljavanjem od te referentne tačke. To važi i za domen gubitaka, i za domen dobitaka, a taj nalaz je u neskladu sa teorijom očekivane korisnosti.
4. **Ponderisanje verovatnoće** (*Probability Weighting*). Odnos ljudi prema verovatnoći nije linearan, već je dinamičan. U zavisnosti od situacije izbora i postavke ishoda, može se desiti da, na primer, smanjivanje verovatnoće za isti procenat bude doživljeno potpuno drugačije. Na taj način, promene u vrlo malim ili velikim verovatnoćama imaju veći uticaj na procenu ishoda nego što to predviđa teorija očekivane korisnosti. Zamislimo da je pred čovekom mogućnost da plati da mu se za jednu godinu smanji zatvorska kazna. Ko bi pre bio spreman da plati više novca, onaj ko želi da sa 20 godina smanji svoju kaznu na 19 godina zatvora ili onaj koji sa 1 godine želi da smanji svoju kaznu na nula godina, odnosno da uopšte ne ide. Ili još drastičniji primer sa ruskim ruletom. Da li biste pre smanjili verovatnoću sa 4 metka na 3 u "burencetu" pištolja, ili sa jednog metka na nula metaka.

(Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2018)

Kada je reč o referentnoj zavisnosti, Kaneman i Tverski je najbolje ilustruju jednim eksperimentom u kojem su ispitanici zamoljeni da jednu ruku drže u veoma toploj vodi, a drugu u prilično hladnoj vodi. Nakon određenog vremena, zamoljeni su da obe ruke stave u vodu iste temperature. Kakav je efekat postignut? Naime, ona ruka koja je bila u vreloj vodi proizvodiće osećaj hladnoće, dok će druga ruka, koja je bila u hladnoj vodi, proizvoditi osećaj toplote. Zaključak koji su Kaneman i Tverski iz toga izvukli bio je da se naša percepcija prilagođava referentnim okvirima u kojima *operiše*. Sa ovog nivoa, oni su apstrahovali dobijene uvide na odluke koje podrazumevaju rizične i neizvesne situacije i došli do zaključka da postoje opravdani razlozi da verujemo da sa promenom referentne tačke dolazi do promena preferencija. To znači da funkcija korisnosti zavisi od promena u referentnom okviru. Na primer, ukoliko je partner X navikao partnera Y da mu uvek udovoljava, izostanak takvog ponašanja biće daleko više primećen, neko kada bi kod partner X<sub>1</sub> koji nije navikao partnera Y<sub>1</sub> da mu udovoljava izostalo takvo ponašanje. I partner Y i partner Y<sub>1</sub> procenjuju ponašnja iz svog referentnog okvira.

Kada je reč o averziji prema gubicima, uvidi dobijeni iz eksperimenta iz 1991. godine, mogu poslužiti za što jednostavnije objašnjenje ovog fenomena. Eksperimentalni dizajn uključuje dve grupe učesnika. Jedna grupa dobija lepo stilizovanu šolju, dok druga grupa ne dobija ništa. Nakon toga, eksperimentator grupi koja poseduju šolju postavlja pitanje za koliko bi prodali šolju



(cena prihvatanja), dok drugoj grupi, koja ne poseduje šolju, postavlja pitanje za koliko bi je kupili (cena plaćanja). Nalazi iz ove eksperimentalne studije pokazuju da postoji jaz između ove dve cene. Naime, oni koji poseduju šolju tražili su veću cenu, nego što su bili spremni da plate oni koji je ne poseduju. Razlog za to, nalazi se upravo u efektu posedovanja, odnosno, većeg vrednovanja gubitka onoga što posedujemo, makar to bila i šolja koju smo 5 minuta pre toga dobili. Dakle, kada oni koji poseduju šolju donose odluku kolika je cena za koju bi je prodali, oni ne obračunavaju samo nominalnu cenu šolje, već i koštanje psihološkog osećaja gubitka nečega što poseduju. Sa druge strane, učesnici u eksperimentu iz druge grupe, nemaju takav psihološki odnos prema šolji, što dovodi do toga da je njihova cena nominalna i niža. Glavni nalaz ove studije, na kojem počiva i teorija izgleda, odnosi se na averziju prema gubicima, odnosno na činjenicu da psihološki više boli gubitak, nego što ispunjava dobitak.

Kaneman i Tverski su do ovih nalaza došli nešto složenijim putem. Naime, oni su osmislili igru u kojoj ispitanik bira između dva loza:

#### Igra 1

- A. 50% šanse da dobijete 100 dolara i 50% šanse da ne dobijete ništa
- B. Sigurni dobitak od 50 dolara

Očekivana vrednost oba ishoda (A i B) je ista, ali većina ispitanika bira opciju B jer je u njoj, za razliku od loza A, nema rizika, dobitak je siguran.

Nakon toga, Kaneman i Tverski daju ispitanici identično dizajniranu postavku, samo uokvirenu na takav način da se umesto dobitaka radi o gubicima.

#### Igra 2

- A. 50% šanse da izgubite 100 dolara i 50% šanse da ne izgubite ništa
- B. Sigurni gubitak od 50 dolara

Očekivana vrednost gubitka oba ishoda (A i B) je ista, ali većina ispitanika u ovom slučaju bira loz A, iako je on rizičniji od sigurnog ishoda opcije B.

Teorija očekivane korisnosti nema odgovor na ovako različit tretman dobitaka i gubitaka, dok teorija izgleda ovim nalazom ukazuje da tretman gubitaka i dobitaka nije nominalan, već psihološki.

Kada je reč o različitom tretmanu verovatnoće i izvesnosti, uvidi iz sledeće eksperimentalne postavke, pomažu nam da razumemo na koji način ljudi procenjuju verovatnoće. Naime, ljudima je ponuđen loz koji nosi 5% šanse za dobitak od 1.000 dolara i 95%

šanse da ne osvoje ništa. Bazičnim kalkulusom dolazimo do toga da je vrednost loza 50 dolara. Postavlja se pitanje: za koliko novca bi osoba X prodala taj loz? Najčešće ljudi koji su skloni riziku traže nešto više para od njegove vrednosti (55\$, 60\$, 65\$). Nakon toga, istom učesniku je ponuđen loz koji sa sobom nosi šansu od 95% dobije 1.000 dolara i 5% šanse da ne dobije ništa. Vrednost ovog loza je 950 dolara. Pred osobom X je isto pitanje: za koliko bi prodao taj loz? Uobičajeni odgovor je nešto manja suma od nominalne vrednosti loza (940\$, 930\$, 920\$). Prema teoriji očekivane korisnosti, ovakvo ponašanje nije lako objašnjivo. Upravo zbog toga, Kaneman i Tverski upućuju da je na delu subjektivni, psihološki mehanizam kojim se verovatnoće procenjuju nezavisno od njihovih objektivnih parametara. U tom slučaju, u prvoj igri, verovatnoća od 5% šanse da se osvoji 1.000 dolara se procenjuje kao veća, nego što ona nominalno jeste. Otuda i ponude od 55\$, 60\$ i 65\$. U drugom slučaju, verovatnoća od 95% šanse da se osvoji 1.000 dolara se procenjuje kao nešto manja, nego što ona nominalno jeste. Otuda i ponude od 940\$, 930\$ i 920\$. Ovi nalazi nas navode na zaključak da postoji bihevioralna sklonost ljudi da niske verovatnoće doživljavaju kao nešto više, dok visoke verovatnoće doživljavaju kao nešto niže. Empirijski podaci u tom smislu potvrđuju, da ljudi "vide i čuju" objektivne verovatnoće, ali odluke donose tako što ih psihološki transformišu u subjektivne verovatnoće.

Svi navedni nalazi do kojih su u seriji laboratorijskih eksperimenata, kroz godine zajedničkog rada, došli Kaneman i Tverski doveli su do stvaranja kumulativne teorije izgleda (*Cumulative prospect theory*). Kumulativna teorija izgleda osim referentne zavisnosti, averzije prema gubicima, umanjivanja povratka za dobitke i gubitke, ponderisanja verovatnoće i njihovo pretvaranje iz objektivnih u subjektivne, počiva na još dva veoma važna principa. Prvi je efekat refleksije (*reflection effect*), a drugi efekat okvira (*framing effect*).

Efekat refleksije na specifičan način sumira mnoge "felere" racionalnog odlučivanja, a koji su bili uočljivi u navedenoj seriji eksperimenata. Efekat refleksije govori o tome kako ljudi vrednost identičnog intenziteta ne doživljavaju isto u zavisnosti od domena u kom se nalaze. U domenu gubitaka vide jedno, a u domenu dobitaka drugo. U skladu sa tim se i ponašaju. Dakle, promena u refleksiji dovodi do promena u preferencijama. Iz prethodnog poglavlja znamo da teorija očekivane korisnosti nema normativni odgovor na takvu promenu preferencija, jer je prema njenim propozicijama hijerarhija preferencija stabilna.

Kada je reč o efektu uokviravanja, on je zapravo svojevrsna jezička, deskriptivna varijantnost, nastala iz razumevanja efekta refleksije. Naime, efekat uokviravanja je zasnovan na ideji da odgovor na jedan isti problem može biti potpuno drugačiji u zavisnosti od načina na koji je problem leksički postavljen. Najčešća varijantnost u postavci problema ogleda se u tome da li su opcije koje se nalaze pred donosiocem odluka predstavljene pozitivnim ili negativnim konotacijama. Na primer, prilikom razgovora sa lekarom o mogućim ishodima vaše operacije postoji najmanje dva načina da vam lekar saopšti jednu istu stvar kada je reč o stopi smrtnosti: (1) procenat pacijenata koji ne preživi operaciju iznosi 10%, (2) procenat pacijenata koji preživi operaciju iznosi 90%. Najvećem broju pacijenata, prvi okvir podstiče strah i dilemu da li da pristane na operaciju, dok drugi okvir podstiče poverenje u doktora i lekarsku proceduru datom slučaju i umiruje dileme. Eksperiment kojim su Kaneman i Tverski dokazali da ljudi reaguju na efekat uokviravanja nazvali su Azijska bolest (*Asian disease*) i zasnovan je na sledećem sledu pitanja (Tversky & Kahneman, 1981:453):

Situacija I

Pretpostavimo da se nalazimo u sledećoj situaciji: Sjedinjene Američke Države se pripremaju za izbijanje epidemije neobične azijske bolesti za koju se očekuje da odnese 600 života. Predložena su dva plana akcije:

Plan A garantuje da će 200 ljudi preživeti.

Plan B garantuje sa verovatnoćom od 1/3 da će preživeti svih 600 ljudi i sa verovatnoćom od 2/3 da neće preživeti niko.

Situacija II

Pretpostavimo da se nalazimo u sledećoj situaciji: Sjedinjene Američke Države se pripremaju za izbijanje epidemije neobične azijske bolesti za koju se očekuje da odnese 600 života. Predložena su dva plana akcije:

Plan C garantuje siguran gubitak 400 života.

Plan D garantuje sa verovatnoćom od 1/3 da niko neće umreti i sa verovatnoćom od 2/3 da će svih 600 ljudi umreti.

Poučeni lekcijama iz prethodnog poglavlja, pre nego što donesemo odluku šta bi u situaciji I, a šta u situaciji II izabrali, neophodno je da izračunamo očekivanu vrednost svih opcija. Ono što je jasno kada to uradimo jeste da su opcije A i B iste kao i opcije C i D. Sve opcije, dakle, imaju istu očekivanu vrednost – ili će preživeti 200 ljudi ili će umreti 400 ljudi, zavisi od načina na koji je postavka izbora uokvirena.

Međutim, ukoliko gledamo iz ugla očekivane korisnosti, opcije A i C su iste, kao i opcije B i D. U tom smislu, očekivano je da onaj ko izabere A u prvoj situaciji, izabere C u drugoj. Ista je situacija sa izborom B i D. Razlika između ova dva seta je u tome što set A i C pokazuju da ispitanik želi sigurnost, tako da izbegava rizičnu opciju, dok u drugom setu, izbor B i D pokazuje da ispitanik ima sklonost ka preduzimanju rizičnih akcija.

Pitanje koje se nameće glasi: kako je moguće da svi ovi planovi imaju istu vrednost, ali da imaju različitu korisnost i različitu kalkulaciju izbora? Upravo tu dolazimo da efekta uokviranja koji opcije A i B leksički stavlja u pozitivan okvir, dok opcije C i D stavlja u negativan.

Iz toga proizilazi sledeće pitanje: Kakve odluke u obe situacije očekuje normativna teorija odlučivanja? Prema predispozicijama normativnog racionalnog donosioca odluke, očekivali bismo da ljudi u obe situacije biraju one opcije koje oslikavaju njihovu preferenciju prema riziku. Ukoliko u prvoj situaciji izaberu sigurnu opciju A, onda je racionalno da i u drugoj situaciji izaberu sigurnu opciju C. Ukoliko u prvoj situaciji izaberu rizičnu opciju B, onda je racionalno da i u drugoj situaciji izaberu rizičnu situaciju D. Međutim do toga ne dolazi jer u *Situaciji I* 72% ispitanika bira program A, dok u *Situaciji II* 78% ispitanika bira program D (Tversky & Kahneman, 1981:453). Poznajući postavku teorije izgleda i efekte koji je prate, možemo reći da do inverzije dolazi usled različitog uokviravanja i leksičkog predstavljanja domena u kojem se rešava problem izbora. Postavljanjem problema u leksičku konstrukciju gubitaka sa jedne strane i dobitaka sa druge, pokreću se psihološko-bihevioralno efekti na kojima počiva teorija izgleda: efekat refleksije, averzija prema gubicima i subjektivno ponderisanje verovatnoće.

Nalazi ove studije uobličili su teoriju izbora koja je veoma brzo postala dominantan sazajni alat u teoriji odlučivanja. Njena primena je danas veoma raspostranjena u širokom polju disciplina: od politike do psihologije, od medicine do ekonomije. Istraživanja koja su započeli

Kaneman i Tverski, otvorila su put i drugim bihevioralnim naučnicima da se bave problemom racionalnosti u teoriji odlučivanja. Naučno verifikovana spoznaja da je ljudski kompjutacioni sistem ograničen različitim kognitivnim i psihološkim predispozicijama, ubrzao je kritička istraživanja koja su u godinama nakon pojavljivanja teorije izgleda dodatno uzdrmala racionalističu paradigmu. O tome koliko su bila važna saznanja do kojih su njih dvojica došli, svedoči i činjenica da su 2002. godine dobili Nobelovu nagradu za ekonomiju<sup>6</sup>.

### 4.3. Heuristički način odlučivanja

Teorija racionalnog izbora zasniva se na svojevrsnom statičkom poimanju ljudskog uma. Ljudski kompjutacioni sistem zasnovan je na stabilnim i nepromenljivim principima funkcionisanja. Ti principi podrazumevaju donošenje "trezvenih i racionalnih" odluka u skladu sa preferencijama i procenom verovatnoće, sa ciljem maskimalizacije benefita. Stabilnost i nepromenljivost su neophodni kako bi se principi racionalnog odlučivanja pretvorili u aksiome. Međutim, saznanja do kojih godinama unazad dolaze bihevioralni naučnici, pokazuju da ljudski um može biti podešen na različite načine rada. U određenoj, indukovanoj situaciji, može biti hiperracionalizovan, u nekoj drugoj može biti ne tako racionalan. Kako je to moguće objasniti?

Eksperimenti navođenja (*priming experiments*), koje su sproveli holandski naučnici, Ep Diksterhuis (Ap Dijksterhuis) i Ed van Knippenberg (Ad van Knippenberg), pomažu nam da razumemo dinamički karakter ljudskog mozga. Ovi eksperimenti pokazuju da "stanje" uma nije stabilno, i da upravo ta varijabilnost može imati uticaj na procesuiranje i donošenje odluka. Da bi to dokazali, svoje studente su podelili u dve grupe, simetrične po karakteristikama. Od njih su tražili da odgovore na test sastavljen od 42 pitanja. U čemu je bila tajna sa navođenjem. Naime, jednoj grupi su rekli da razmisle o tome šta znači biti profesor i da pokušaju da zamisle sebe u toj ulozi. Drugoj grupi su tražili da razmisle o tome šta znači biti huligan sa fudbalskih tribina i da zamisle sebe u toj ulozi. Kroz psihološko vođeno uronjavanje, obe grupe su ušle u svoje uloge, odnosno podešavanje uma. Nakon toga, dat im je test. Rezultati su bili apsurdno zanimljivi. Prosečan skor ispitanika iz *profesor* grupe iznosio je 55,6%, dok je prosečan skor *huligan* grupe iznosio 42,6% (Gladwel, 2011:47). Ovi nalazi nam govore mnogo toga o fleksibilnosti ljudskog uma. Dok racionalni izbor podrazumeva da su naši umovi kalkulatori koji sabiranjem 2 i 2 uvek daju rezultat 4, eksperimenti navođenja nam pokazuju da je u određenim slučajevima našim mozgovima potrebno samo malo podešavanje na "huliganski način razmišljanja" da bi 2 i 2 bilo 3. Malo gurkanje u jednu ili drugu stranu može dramatično promeniti naše percepcije, uverenja, proračune, ekspertizu i odluke. Zamislite sada razna navođenja koja svakodnevno mogu imati implikacije na naše odluke. U kontekstu politike, zamislite navođenja političkih odlučioaca da se ponašaju kao vojnici ili kao mirotvorci. Nisu nam nepoznati slučajevi kada su u zavisnosti od savetnika u kabinetu, američki predsednici usvajali slična navođenja. Poznati su slučajevi kada su američki predsednici bili "udešeni" da predvode svoje jastrebove u ratobornim politikama, kao i trenutci kada su bili udešeni da predvode svoje golubove u mirnodopskim akcijama.

Osim eksperimenata navođenja, naučnici su otkrili da ljudski procesni sistem ima „problem“ i sa izazovom ambivalentnosti. Džordž Ekerlof (George Akerlof) i Vilijam Dikens (William Dickens) su prvi ekonomisti koji su u odlučivanje uvrstili problem ambivalentnosti i istraživali njegov uticaj na fleksibilnost našeg uma. Dvojicu istraživača zanimalo je kako pojedinci prihvataju da rade veoma opasne poslove. Posebno ih je interesovalo kako oni mire potrebu da se osećaju bezbedno i veoma visoku verovatnoću da im se na objektivno opasnom

---

<sup>6</sup> Nagradu je dobio Danijel Kaneman jer je Ejmos Tverski šest godina ranije preminuo.

poslu desi neka tragedija. Iz istraživanja sa ovom specifičnom grupom ljudi, autori zaključuju da tenziju između subjektivne potrebe za sigurnošću i objektivnog rizika rešavaju tako što subjektivno devalviraju verovatnoću potencijalnih nesrećnih slučajeva. Ovaj nalaz nam govori, da su ljudi skloni da svoje unutrašnje psihološke sukobe rešavaju tako što će menjati objektivne parametre situacije izbora. Na taj način u ovom i sličnim slučajevima, dešava se da ljudi zapravo svoj posao ne procenjuju kao naročito opasan, pa stoga ni ne preduzimaju dovoljno sigurnosnih mera opreza, što ih čini vulnerabilnijim (Opaluch & Segerson, 1989:87).

Kako je ovakva vrsta mentalnih promena moguća i šta nam ona govori o ljudskom ponašanju? Prvo, ljudski mozak nije statički programiran, niti je savršeni kompjuter. Ljudski mozak je dinamičan i fleksibilan. To znači da je on sposoban da odluči u kom će režimu raditi. Osim toga, kao što vidimo iz eksperimenta udešavanja moguće je i da mozak bude "naveden" da odluči u kom će režimu raditi. Drugo, svesni smo činjenice da u životu postoje situacije u kojima "podaci o kojima sudimo mogu biti nepotpuni ili naše znanje o njima može biti nedovoljno. U takvim situacijama...koristimo različite strategije prikom suđenja i zaključivanja" (Kostić, 2014:343). Postoje dva tipa strategija, "jedna, zasnovana na algoritmu, podrazumeva jasno definisane postupke kojima uvek dolazimo do ispravnog suda ili zaključka, pod uslovom da dosledno poštujemo predviđene postupke. Ovakve situacije su, međutim, retke. Češće smo u situacijama u kojima se naše znanje ili informacije kojima raspolažemo nepotpuni. Iako je u takvim situacijama načelno moguće koristiti algoritamski pristup, on je najčešće ili suviše spor ili praktično nedostupan. Stoga u takvim situacijama koristimo heuristike, strategije koje mogu, ali ne moraju uvek da dovedu do tačnog suda, odnosno ispravnog zaključka. Pošto nisu zasnovane na jasno definisanim postupcima koji garantuju tačan ishod, heuristike nas mogu dovesti do pogrešnih sudova i zaključaka ili sudova i zaključaka koji su više ili manje dobra aproksimacija idealnog suđenja i zaključivanja" (Kostić, 2014:343). Zašto koristimo heuristike, ako je racionalni mehanizam za donošenje odluka bolji i ako nas heuristike mogu navesti na pogrešne odluke? Jednostavno, u određenim slučajevima racionalističko-algoritamski način razmišljanja je nemoguć ili nas pak mnogo košta, tako da u tim situacijama zapravo koristimo alternativne strategije. Ako je situacija izbora veoma složena, tako da postoji neizvesnost oko mogućih ishoda i supstantivan nedostatak informacija i vremena „onda složenost problema izbora može sprečiti donosioca odluka da razmatra sve „bitne informacije u procesu donošenja odluka“ (Opaluch & Segerson, 1989:87). Umesto toga, donosioci odluka mogu da izaberu određeni skup informacija i da oko njih prave strukturu izbora, oslanjajući se na heuristička pravila odlučivanja.

Ljudsko znanje organizovano je u određene šeme koje postoje u mozgu. Ove šeme predstavljaju svojevrzne mentalne strukture čiji su kodovi ispisani iskustvom koje pojedinac ima sa svojim socijalnim okruženjem. S obzirom na pregršt informacija, nedostatak vremena i neophodnost donošenja velikog broja odluka, ljudski mozak se prilagođava i hijerarhizuje prioritetna odlučivanja za koja je neophodno da napravi dobru, racionalnu kalkulaciju. U određenim slučajevima to je moguće i neophodno. U drugim slučajevima iako je neophodno, to zapravo nije moguće zbog immanentnih ograničenja koja postoje. Upravo zbog toga, mozak i ljudski procesni sistem funkcionišu na principu kognitivne ekonomije. Kognitivna ekonomija (*cognitive economy*) je zasnovana na adaptabilnom karakteru našeg uma koji klasterizuje stimulse i informacije iz okruženja po važnosti, kako bi se izbeglo preopterećenje ograničenih kognitivnih resursa. Cilj kognitivne ekonomije je da „pruži maksimalne informacije sa najmanje kognitivnog napora“, i da „sačuva ograničene kognitivne resurse u najvećoj mogućoj meri“ (Rosch, 1978:28). Iz tih razloga, ljudi neće uvek pribegavati normativno-racionalnom modelu odlučivanja koji podrazumeva potpune informacije i striktne proračune, već će se pre opredeliti

za neki vid optimizacije kroz korišćenje kognitivnih prečica u odlučivanju. Upravo ova saznanja o prirodi ljudskog odlučivanja uvode novu dijalektičku dihotomiju u teoriju odlučivanja: racionalno vs. optimalno.

#### 4.3.1. Ekološka racionalnost

Jedan od autora koji se posebno bavi ovom vrstom dihotomije je Gerd Gigerencer (Gerd Gigerenzer). Ovaj nemački naučnik, smatra da ljudi koriste različite strategije pojednostavljivanja kada donose odluke, prvenstveno iz dva razloga. Prvi razlog je težnja da balansiraju između napora i tačnosti (*Accuracy-Effort Trade-Off*). Drugi je zasnovan na konceptualno drugačijem pogledu na ljudsku racionalnost, koja nije ni savršena (racionalni izbor), ni ograničena (bihevioralni izbor) već je ekološka (heurističko odlučivanje).

Kada je reč o balansiranju između napora i tačnosti, Gerd Gigerencer smatra da postoji više razloga za to. Prvo su racionalni razlozi koji proizilaze iz činjenice da nisu sve odluke podjednako važne, tako da one ni ne bude potrebnu motivaciju da se donosilac odluke previše investira u prikupljanje informacija. Kako bi objasnio ovakav tip odluka i njihov mehanizam, Gigerencer nas poziva u jedno misaono putovanje. *Zamislite da ste sleteli u novi grad i da ste odmah izašli da nešto pojedete jer ste mnogo gladni. Idete ulicom u kojoj ima pregršt restorana i treba da donesete odluku gde ćete sesti. Informacija o restoranima može biti pregršt, a trošak od analize svih njih doveo bi do toga da potrošite mnogo vremena i postanete još gladniji i nezadovoljniji. Dakle, u tom slučaju primenićete neku prečicu u odlučivanju. Možda ćete pogledati gde ima najviše ljudi i na osnovu toga odlučiti. Ako imate pristup internetu, možda ćete pogledati ocene. Možda ćete izabrati restoran gde ne sede stranci, već lokalci. Ili, ukoliko vam je preferencija da što brže pojedete nešto poznato o čemu ne morate mnogo da razmišljate, odlučićete da jedete u McDonaldsu* (Gigerenzer & Gaissmaier, 2011:457). U ovakvim slučajevima "oslanjanje na heuristiku može biti racionalno, posebno ako su troškovi vašeg napora veći od benefita da budete tačni" (Gigerenzer & Gaissmaier, 2011:457).

Sa druge strane, postoji još jedan razlog za korišćenje heuristika i taj razlog istraživači nazivaju ekološka racionalnost (*ecological rationality*). "Pojam ekološke racionalnosti ljudsku racionalnost vidi kao rezultat prilagodljivog uklapanja između ljudskog uma i okruženja" (Mata et al, 2012:1). Koncept ekološke racionalnosti zasnovan je na tri osnovna načela u pogledu odlučivanja: (1) strategije odlučivanja prilagođene su određenom okruženju u kojem se donosilac odluke nalazi. Iz toga proizilazi da "strategije odlučivanja same po sebi nisu dobre ili loše, već se mogu proceniti samo u odnosu na okruženje u kojem se koriste" (Mata et al, 2012:1); (2) u specifičnim okruženjima, jednostavne strategije odlučivanja mogu biti kompetitivne složenim strategijama odlučivanja – na primer korišćenje strategije manje je više (*less is more*<sup>7</sup>); (3) iz bazične socijalne psihologije znamo da se ljudi prilagođavaju zadacima pred njima, ali se prilagođavaju i karakteristikama okruženja.

Gerd Gigerencer argumente za opravdanje ekološke racionalnosti crpi iz stava da je krucijalni parametar procesa donošenja odluka upravo struktura stvarnog okruženja sa kojom je donosilac odluke u interakciji i sa kojom njegov um i kognicija dolaze u stanje adaptacije. Upravo

---

<sup>7</sup> Primeri koje nam daje Christopher Hsee (1998): (1) osoba koja poklanja šal od 45 dolara, smatra se darežljivijom od osobe koja poklanja kaput od 55 dolara; (2) sladoled od 7 kugli napunjenih do vrha, vredan je više od sladoleda sa 8 ne tako velikih kugli; (3) pribor za jelo sa 24 netaknuta komada ocenjen je povoljnijim od seta koji sadrži 40 komada, od kojih je 9 komada napsrlo.

iz tog adaptivnog, psihološkog razloga ljudi su tokom evolucije razvili posebne sistemske prečice za donošenje odluka, koje danas nazivamo heuristikama.

Etimološko poreklo reči dolazi iz grčkog jezika gde je *heuristic* značilo "služiti da sazna ili da otkrije" (Gigerenzer & Gaissmaier, 2011:454). Herbert Sajmon kao rodonačelnik ideje o heurističkom načinu donošenja odluka tvrdio je da su heuristike "metode za dolazak do zadovoljavajućih rešenja sa skromnim količinama računanja" (1990:11), što ukazuje na to da je jedna od važnijih ljudskih preferencija kada je reč o procesu odlučivanja zapravo smanjenje napora vezanih za procese odlučivanja. Upravo na tom pragu i Gigerenzer i Wolfgang Gaissmaier (Wolfgang Gaissmaier) definišu heuristike kao "strategije koje ignorišu deo informacija, sa ciljem da brže, jednostavnije i preciznije donesu ispravnu odluku, nego što bi to učinile daleko složenije strategije" odlučivanja (Gigerenzer & Gaissmaier, 2011:454). Prema Kanemanu i Tverskom, heuristike u zaključivanju su pravila zasnovana na iskustvu koje ljudi koriste umesto prikladnijih statističkih pravila zaključivanja, kako bi brže i efikasnije doneli odluke (Kahneman & Tversky, 1973). Iz navedenih definicija vidimo da su heuristike, zapravo, kognitivne-psihološke simplifikacije koja nas kao prečice vode do naše destinacije – do dobrih odluka.

*Zamislite da ste u šumi i da postoji put koji vodi nekuda, ali niste sigurni da li vodi tamo gde vi želite da stignete, van šume. Kako ubrzo pada mrak razmišljate o tome kako da što pre izađete iz šume i tada umesto puta vidite utabanu stazu koja preseca put i koja ide u istom pravcu kao i put samo bez serpentina. Naše razmišljanje je često takvo da koristimo staze koje nam se makar i čine utabano* (Gigerenzer & Gaissmaier, 2011:454). Ove staze nam pomažu da u kompleksnim i ograničavajućim okolnostima zanemarimo zahtev da imamo potpune informacije već da potražimo najjednostavniji i najbrži put da našeg cilja. Enuj Šah (Anuj Shah) i Danijel Openhajmer (Daniel Oppenheimer) smatraju da se svaka heuristička optimizacija sastoji se od pet redukcionih mehanizama:

### *1. Obradivanje manje informacija*

Mnoge odluke sa sobom nose pregršt informacija. Princip optimalizacije nas u takvim situacijama navodi da se fokusiramo samo na one informacije koje smatramo najvažnijim.

### *2. Jednostavnije prisećanje i skladištenje važnih informacija*

Zamislite da vas neko pita koji grad u Americi ima više stanovnika San Diego ili San Fernando. Verovatno bi, zbog toga što nikada niste čuli za San Fernando, vaš odgovor bio San Diego. Iako je odgovor tačan, način na koji ste došli do odgovora nema veze sa znanjem, već sa poznatošću određenog pojma u vašoj memoriji.

### *3. Bolja procena važnosti informacija*

Donosioci odluka procenjuju koliko su određene informacije važne za njih. Kako često ne mogu apstrahovati sve aspekte informacija, skloni su primenjivanju taktika koje podrazumevaju neku od heuristika. Dobar primer heuristike ovog tipa je kada svim informacijama vezano za neku odluku damo isti značaj (*equal weighting heuristic*). Na primer, prilikom kupovine stana bitna nam je kvadratura, kraj, sprat, broj soba, pogled, sunčanost i komšiluk. Svi ovi parametri su nam veoma bitni i oni čine naš model za odlučivanje.

### *4. Integrisanje manje informacija za alternative izbora*

Upravo zbog sveobuhvatnosti i složenosti informacija za svaku alternativu, često primenjujemo prečice koje nas vode do izbora prave. Na primer, možemo se voditi Sajmonovom heuristikom zadovoljavanja (Simon, 1955). Na taj način pretražujemo informacije, sabiramo ih i donosimo odluku na osnovu toga koja alternativa nas najviše zadovoljava.

#### 5. Ispitivanje manjeg broja alternativa

Ono što otežava pojedine odluke jeste postojanje više alternativa, odnosno scenarija akcije. U tom smislu, njihovo smanjenje igra značajnu ulogu za procesuiranje odluka. Ukoliko ste na auto pijaci i želite da kupite auto, ograničićete se samo na automobile koji se nalaze ispod gornje granice vaših mogućnosti. Ukoliko imate 3.000 evra, nećete gledati *Ranger Rover*.

(Shah & Oppenheimer, 2008:207)

## 5. Zaključci racionalno-bihevioralne debate i odnos prema emocijama

Racionalno-bihevioralna debata pokušala je da odgovori na pitanje kako ljudi donose odluke. Racionalisti su se više bavili time kako bi odluke trebalo donositi (normativni pristup), dok su se bihevioralisti više bavili time kako se odluke zaista donose (deskriptivni pristup). Iz akademsko-istraživačke interakcije ova dva pristupa proizašle su sledeće tradicije u teoriji odlučivanja:

1. Prvu tradiciju čine racionalistički istraživački programi. Prema ovoj tradiciji ljudi su razumna i racionalna bića, koja snagom i znanjem svoga uma procenjuju alternative i njihove verovatnoće, pa shodno sopstvenoj hijerarhiji preferencija donose odluke koje maksimalizuju benefite, a minimalizuju gubitke. Da bi sve ovo bilo moguće njihov mozak objektivno procenjuje realnost i donosi zaključke na osnovu zakona verovatnoće i statistike.
2. Drugu tradiciju čine kognitivni istraživački programi. Prema ovoj tradiciji, podrazumeva se da su ljudi racionalna i razumna bića, ali u ograničenom kapacitetu. Ljudi nisu savršeno racionalni, već ograničeno racionalni. Za bihevioralne ekonomiste i kognitivne psihologe, ljudi su po prirodi skloni različitim kognitivnim pristrasnostima u odlučivanju. Kognitivni procesi nisu zasnovani na objektivnom digitronskom proračunu verovatnoća i rizika, već na subjektivnom procenjivanju na



osnovu stanja i iskustva kognitivnog sistema. Iz toga ne proizilazi nužno da istraživači iz ove tradicije ne veruju u statistiku i verovatnoću, već samo smatraju da ljudi u njihovoj primeni nisu ni dosledni ni tako vešti.

3. Treću tradiciju čine heuristički istraživački programi. Prema ovoj tradiciji, čovek je racionalno biće zato što neprestano optimizuje procese unutar sebe. Procesi optimizacije određeni su psihološkim determinantama i kontekstom u kojem se odluka donosi. Upravo zato ovi istraživači zagovaraju ekološki pristup odlučivanju (*ecological approach*). Ovaj pristup proizašao je iz kognitivnog, ali je svoj istraživački fokus usmerio prevashodno na psihološki aspekt optimizacije koji podrazumeva da ljudi često neće računati ni objektivnu, ni subjektivnu verovatnoću i rizike, već će koristiti neku od prečica u donošenju odluka, odnosno neko od psiholoških pravila koje je zasnovano na iskustvu (*rule of the thumb*). Umesto proračuna verovatnoće, ljudi će u određenim slučajevima koristiti heuristiku dostupnosti ili neku drugu od mnogobrojnih heuristika koje su istraživači pod okriljem ove tradicije otkrili.

Poslednjih godina, usled ubrzanog napretka nauke, pre svega kroz unapređenje medicinskih uređaja (*fMRI, EEG*) koji analiziraju moždane strukture, talase i sinapse, došlo se do novih saznanja o tome šta se dešava u mozgu tokom procesa odlučivanja. Istraživački program neuronauke (*neuroscience*) otkriva nam neuralne osnove procesa odlučivanja analizirajući mozak kao organ za donošenje odluka. Rezultati ovih istraživanja pokazuju da unutar čovekovog „organa za odlučivanje“ postoje dualni procesi obrade, procesuiranja i donošenja odluka.

Sa jedne strane, postoje procesi koji se često odvijaju instiktivno i koji su zasnovani na intuitivnom odlučivanju. Ovaj sistem obrade i donošenja odluka naziva se Sistem 1, a Danijel Kaneman ga još naziva i automatski sistem. Funkcionisanje Sistema 1 je relativno nesvesno i kao takvo ono omogućava brzo, automatsko i relativno jednostavno donošenje odluka (Slovic et al., 2002). Jasno je da je Sistem 1 zadužen za donošenje odluka koje su zasnovane na heurističkom odlučivanju. Sa druge strane, postoji drugi sistem koji je zasnovan na analitičnom odlučivanju koje proizilazi iz naše kompjutacione sposobnosti da proračunamo različite parametre i na osnovu njih donesemo odluku. Ovaj sistem obrade i donošenja odluka naziva se Sistem 2, a Kaneman ga još naziva i reflektivni sistem. Funkcionisanje Sistema 2 je svesno i ono kao takvo omogućava pažljivo razmatranje informacija i alternativa, sveobuhvatno promišljanje i postepeno donošenje odluka. To je ono odlučivanje koje objašnjava racionalističku i kognitivnu tradiciju u teoriji odlučivanja. Kada koristimo jedan, a kada drugi sistem, ostaje otvoreno pitanje. Pojedini istraživači smatraju da Sistem 2 koristimo samo kada se nalazimo pred izazovima izbora koji su za nas do tada bili nepoznati ili su na neki specifičan način neobični ili previše važni (Glimcher, 2003), dok drugi smatraju da se odabir Sistema 1 dešava na osnovu faktora kao što su kognitivno opterećenje i pritisak zbog nedostatka vremena za obradu informacija (Gilbert & Gill, 2000).

### **5.1. Racionalno-biheviornalna debata i emocije**

Kada pogledamo istoriju racionalno-biheviornalne debate i retrospektivu sedamdesetogodišnjih istraživanja o odlučivanju, vidimo da u svim istraživačkim programima suštinski nedostaju emocije. Sa druge strane, pogledajmo čoveka kroz introspektivno posmatranje sebe. Svaki dan prolazimo kroz nekoliko emotivnih stanja. Moguće je da se probudimo tužni, a da zaspimo srećni. I obrnuto. Temelji na kojima su izgrađeni naši pojedinačni životi, naše porodice, poslovi i države sastavljeni su od emotivne armature. Muzika, filmovi,

slikarstvo, književnost i sveukupna istorija čovekovog stvaranja, insipirirana je emocijama: patnjom, bolom, ljubavlju, ponosom, srećom, ljubomorom. Ukoliko posmatramo čoveka holistički, videćemo da je on i racionalno i emotivno biće. Ukoliko posmatramo istoriju racionalno-bihevioralne debate, videćemo da emocije zauzimaju gotovo nevažno mesto u tradicionalnim istraživačkim programima teorije odlučivanja.

Kada je reč o teoriji racionalnog izbora, konzervativna teorija odlučivanja smatrala je da su emocije smetnja prilikom donošenja odluka. Emocije su posmatrane kao feler ili antipod racionalnosti. Dobra odluka je mogla da se donese samo ukoliko su emocije isključene. Vremenom su emocije ušle u racionalistički istraživački program na taj način što su neki istraživači počeli da ih posmatraju kao preferencije (Elster, 1999). To praktično znači da su istraživači postali svesni da donosilac odluke ne mora nužno da bira monetarne ili neke druge finansijske dobitke pre emotivnih. Na primer, čovek između novca i samopoštovanja i zadovoljstva sobom može da izabere emotivnu preferenciju pre monetarne. Poseban doprinos uključivanju emocija u tradicionalnu teoriju racionalnog izbora su dala istraživanja procesa odlučivanja koja se bave emocijom žaljenja.

Zamislimo situaciju u kojoj moramo da donesemo određenu odluku koja nam je važna. Na primer, da damo otkaz. Jedno od pitanja koja se pitamo je da li ćemo zažaliti kada se suočimo sa ishodom svoje odluke, odnosno da li ćemo osećati emociju koja nam neće biti prijatna. Takođe, pitamo se i kako bismo se osećali da ipak odustanemo od svoje ideje da damo otkaz i ostanemo na svom trenutnom poslu. Na ovom primeru vidimo da emotivna "očekivanja mogu uticati na procenu svakog ishoda odluke. Psihološka osećanja žaljenja i razočaranja pokazuju da korisnost ne zavisi samo od postignutog ishoda...već i od toga kako se taj ishod poredi sa nekim alternativnim ishodom" (Opaluch & Segerson, 1989:86). Svi ti ishodi nose sa sobom neku emociju. Nemogućnost da anticipiramo koju ćemo emociju osetiti kada se suočimo sa ishodom naše odluke takođe može dovesti i do povlačenja, odnosno može odluku staviti u *status quo* mod. Upravo na tom principu vidimo da psihološki osećaj žaljenja ili razočaranja, može biti važan aspekt u procesu odlučivanja racionalnog aktera.

Kada je reč o kognitivnom istraživačkom programu, rodonačelnik ove istraživačke prakse Herbert Sajmon, uveo je emocije na taj način što je funkciju korisnosti/vrednosti zamenio funkcijom zadovoljavanja. Koncept zadovoljstva podrazumevao je da se sve alternative procenjuju na osnovu parametra **zadovoljava - ne zadovoljava**, tako da racionalni donosilac odluke teži onim odlukama koje zadovoljavaju njegove preferencije. Iako ovo i dalje nije bilo supstantivno uključivanje emocija u istraživački program bihevioralnog pristupa, poslužilo je Kanemanu i Tverskom da naprave sledeći korak u tom pravcu. Teorija izgleda, o kojoj je bilo reči u prethodnom poglavlju, zasnovana je na određenim kognitivnim mehanizmima koji objektivne parametre izbora pretvaraju u subjektivne. Jedan od tih parametara je i osećaj dobitka/gubitka. Istražujući odnos ljudi prema gubicima i dobicima, Kaneman i Tverski su otkrili da ljude mnogo više bole gubici nego što ih srećnim čine dobici istog intenziteta. U eksperimentalnim studijama čak su našli da ljude duplo više bole gubici nego dobici. Na primer, ako sam izgubio 10 evra, imam osećaj kao da sam izgubio 20 evra u poređenju sa osećajem zadovoljstva kada nađem na ulici 10 evra. Ovaj nalaz od supstantivne je važnosti za teoriju odlučivanja, ali nam i dalje ne daje fundamentalno važne uvide o uticaju emocija na proces odlučivanja.

Kada je reč o heurističkom istraživačkom programu, naučnici su otkrili određeni tip heuristika koje ljudi koriste, a koje su zasnovane na emocijama. Jedna od najpoznatijih heuristika je heuristika afekta (*affect heuristic* - Winkielman, Zajonc & Schwarz, 1997). U pitanju je

specifična mentalna prečica uz pomoć koje ljudi podsvesnim procesom donose odluke koristeći emotivno stanje u kom se trenutno nalaze kao lakmus papir za odabir određene alternative. Heuristika afekta podrazumeva da je *cost-benefit* analiza zavisna od pozitivnih i negativnih osećanja koja donosilac odluke povezuje sa određenim stimulansom, odnosno alternativom. Osim toga i procena verovatnoće i razumevanje rizika nalaze se takođe pod uticajem ovih osećanja. Eksperimentalni nalazi pokazuju da ako donosilac odluke prema nekoj alternativni ima pozitivan osećaj, postoji psihološka sklonost da rizike procenjuje kao niske, a verovatnoće za pozitivan ishod kao visoke. Sa druge strane, ukoliko donosilac odluke prema nekoj alternativni ima negativan osećaj, postoji psihološka sklonost da rizike procenjuje kao visoke, kao i verovatnoće za negativan ishod. Mnogi autori smatraju da se način odlučivanja zvani *kako se osećam kada je u pitanju ovaj izbor* evolutivno razvio kako bi ljudima omogućio da u situacijama u kojima nemaju dovoljno argumenata ni za, ni protiv, donose odluke tako što će emocije i svoja osećanja koristiti kao svojevrzne posrednike vrednosti (Pham, 2004:36). U tom smislu, zamislimo dva čoveka koji razmišljaju da izađu na izbore. Ukoliko je jedan glasao na prethodnim izborima i bio zadovoljan svojim izborom i ponašanjem stranke za koju je glasao, on će verovatno poželeti ponovo da glasa jer ga za to vezuju lepa osećanja. Sa druge strane, zamislimo čoveka koji je na prethodnim izborima glasao za stranku koja je izneverila njegova očekivanja i dovela do toga da se oseća nezadovoljno svojim izborom. Taj osećaj nezadovoljstva ima tendenciju da dovede do izborne apstinencije, jer je emocija koja je povezana sa izborima negativna. Upravo zato se ova vrsta heurističkog odlučivanja kolokvijalno naziva "odlučivanje iz stomaka" (*go with your gut*).

## 5.2. Sistemsko uključivanje emocija u istraživačke programe

Kao što možemo videti u retrospektivi različitih tradicija u okviru teorije odlučivanja, istraživanje uloge emocija bilo je sporadično i parcijalno. Ono što nedostaje da bismo imali holistički pristup odlučivanju je da se uz racionalne, kognitivne i heurističke aspekte, posebna pažnja posveti i emotivnim aspektima procesa odlučivanja. Da bi to bilo moguće neophodno je da dobro razumemo emocije tako što ćemo odgovoriti na nekoliko važnih pitanja:

- (a) Zašto postoje emocije?
- (b) Koja je njihova funkcija?
- (c) Kakve vrste emocija postoje?
- (d) Kakva je njihova struktura?
- (e) Na koji način utiču na procenu rizika i verovatnoće?

Naredna dva poglavlja upravo predstavljaju pokušaj da se odgovori na ova pitanja.

## 6. Emocije

*„Ne zaboravimo da su male emocije veliki kapetani našeg života i da im se pokoravamo, a da toga nismo ni svesni“*

Vinsent Van Gogh

U savremenoj naučnoj literaturi ne postoji konsenzus o načinu na koji se emocije definišu. Razlog za to je njihova složenost koja rezultira internalizovanom i manifestnom različitošću. Neke emocije se često javljaju bez kognitivne osnove, kao što je to panika, dok su druge posledica veoma detaljne kognitivne obrade, kao što je zavist. Neke emocije su pozitivne, kao što je sreća, dok su druge negativne, kao što je mržnja. Neke emocije, poput oduševljenja, podrazumevaju veliko uzbuđenje, dok kod drugih izostaje uzbuđenje, kao što je slučaj sa ravnodušnošću. Ovakva heterogenost emocija predstavlja izazov za standardizovanu definiciju koja bi trebalo da bude zasnovana na principu objedinjujuće homogenosti.

Mnogi autori, od Aristotela do danas, pokušavaju da pronađu zajednički imenitelj (*genus proximus*) emocija i da na toj osnovi izgrade definiciju. Neke definicije su strukturalne, neke genetičke, a neke funkcionalne. Njihov diverzitet upućuje na različite fokuse koje istraživači mogu imati prilikom razmatranja prirode emocija.

- Za Džejsma Nejrna (James Nairne) "emocije su kompleksna psihološka stanja koja uključuju različite reakcije: (1) fiziološke reakcije (obično uzbuđenje), (2) ekspresivne reakcije (karakterističan izraz lica, držanja tela ili verbalizaciju), i (3) neku vrstu subjektivnog iskustva (unutrašnje misli i osećanja)" (2000:444).
- Edvard Louver (Edward Lawler) emocije definiše kao "relativno kratka, pozitivna ili negativna evaluacijska stanja, koja imaju svoje fiziološke, neurološke i kognitivne elemente" (1999:219).
- Lesli Brodi (Leslie Brody) opisuje emocije kao "motivacione sisteme sa fiziološkim, bihevioralnim, iskustvenim i kognitivnim komponentama koje imaju pozitivnu ili negativnu valenciju (čine da se osećamo dobro ili loše), koje se razlikuju u intenzitetu, a izazvane su situacijama ili događajima koji privlače našu pažnju usled uticaja koji mogu imati na naše blagostanje" (1999:15).
- Na sličnom pragu i Klaus Šerer (Klaus Scherer) definiše emocije kao epizodične organske promene koje se javljaju „kao odgovori na evaluaciju spoljnog ili unutrašnjeg stimulusa koji je relevantan za interese jedinke“ (2005:697).

Navedene definicije otkrivaju i potvrđuju svu složenost emotivnih stanja i nagoveštavaju njihovu izuzetnu važnost za celokupan život čoveka i njegovo blagostanje.

Kako argumentovati koliko su emocije važne? Hajde da zamislimo svet bez emocija. Kako bi on izgledao? Kako bismo znali sa kim, zbog čega i na koji način stupamo u odnose? Kako bismo birali partnere? Kako bi se odvijalo produženje ljudske vrste? Zbog čega bismo se ujutru budili? Zbog čega bi se (i kako) svađali, ukoliko ne bismo mogli da osetimo ljutnju, prezir ili mržnju. "Zamislite da uopšte nemate osećanja: ne osećate ni bol ni zadovoljstvo, ni ljubav ni mržnju, nemate strasti ni želje. Još bolje, zamislite da birate između beskonačnog života bez osećaja ili prosečnog životnog veka sa svojim uobičajenim osećanjima" (Johnston, 1999:185). Šta biste izabrali kada bi pred vama bio takav izbor?

Za slučaj da izaberete opciju bez emocija, kako bi takav život izgledao? Da li bi roditelji po rođenju brinuli o vama, čak iako predstavljate „teret“ njihovom budžetu ili njihovom partnerskom odnosu? Da li bi vas trpeli dok neprestano plaćete? Da li biste vi brinuli o roditeljima kada ostare ukoliko bi predstavljali „teret“ vašem budžetu ili vašem partnerskom odnosu? Da li biste trpeli i menjali im pelene za odrasle? Kako biste gradili porodicu, ukoliko ne biste bili sposobni da nekog volite? Opet, ukoliko biste gradili porodicu, ne zbog ljubavi već zbog toga da vam olakša život i opstanak, šta vam garantuje da vas ta ista porodica neće ostaviti na cedilu? Kako biste odlučili da li da živite ili da izvršite samoubistvo, kada bez emocija nema ni bola, ni sreće. Jednostavno, za svaku ovu odluku neophodno je da postoji neki emotivni razlog. U suprotnom, nema razlike između ljudi i prostih automatizovanih životinja koje nemaju osećanja već sve rade automatski. U tom slučaju nema razlike između ljudi i robota. „Život bez emocija bio bi život automatskog robota, život bez smisla, koji se ne bi mnogo razlikovao od vašeg desktop računara“ (Johnston, 1999:186). Emocije nemaju samo svoju individualizovanu, već i socijalnu funkciju. Kako ističe Džek Penkse (Jaak Panksepp), ljudi bez emocija ne bi bili društvena bića jer ne bi imali razlog da se povezuju, niti da komuniciraju. „Bez emocija, ljudi ne bi imali o čemu da pričaju, niti bi imali razlog da imaju odnose. Emocije motivišu i podstiču naš poriv za igranjem i govorom. Kada se ošteti jedna od najviših regija mozga koja je zadužena za tugu, žalost i socijalno

vezivanje, tzv. prednji cingulat, ljudi padaju u akinetski mutizam<sup>8</sup>. Takvi nesretnici zadržavaju fizičku sposobnost da govore, ali nemaju ni snage ni želje da to čine“ (Panksepp, 2008:47).

I dok je važnost emocija za celokupan čovekov život i društvo samorazumljiva činjenica, njihovo razumevanje nije tako jednostavno. O tome koliko je emotivni sistem čoveka složen, najbolje govori pokušaj da nekome ko nikada nije osetio tugu objasnite šta je to tuga? Da mu objasnite osećaj koji u vama izaziva poriv da plačete? Da nekom ko nikada nije osetio ljutnju objasnite šta je to? Da mu objasnite osećaj koji u vama budi poriv da se posvađate. Ili još teže, da nekome ko nikada nije osetio nostalgiju objasnite šta je to nostalgija? Da mu objasnite kako je to kada u isto vreme osećate tugu i sreću. Prilično je teško. Istraživanje emocija je još teže, što pokazuje istorija naučne misli o emocijama. „Proučavanje emocija... predstavlja značajan izazov za istraživače. Ovo područje istraživanja karakteriše zbunjujuće mnoštvo konstrukata, mnoštvo alternativnih teorija za svaki taj konstrukt i mnoštvo dimenzija unutar svake teorije“ (Ekkekakis, 2012:321). U narednom delu biće predstavljene filozofske, psihološke i sociološke teorije emocija.

### 6.1. Filozofske teorije emocija

Mnogo pre nego što su se pojavile prve psihološke teorije o emocijama, filozofi su postavljali pitanja o poreklu, smislu i ulozi emocija u čovekovom životu. Za mnoge, emocije su bile važan analitički pojam u njihovim filozofskim kontemplacijama o čoveku.

**Platon** (okvirno 430–350 p.n.e) je smatrao da je ljudska duša sastavljena od tri dela: umnog (*reason*), voljnog (*passion*) i nagonskog (*desire*). Iako nije direktno spominjao emocije, čini se da su one konceptualno podeljene između voljnog i nagonskog dela ljudske duše. Implikacije ove podele odražavaju se i na sistemskom nivou uređenja društva. Naime, shodno tome da struktura države i njenih građana odgovara strukturi duše, Platon je u *Republici* smatrao da državnim upravljačkim poslovima treba da se bave oni kod kojih je razvijen umni deo duše, odbranom i vojskom oni kod kojih je razvijen voljni deo duše, dok će se proizvodnjom i zanatima baviti oni građani kod kojih je razvijen nagonski deo duše. Ovakvim filozofskim klasterizacijama, Platon pokazuje da je zapravo najviši stepen ljudske i socijalne strukture zapravo razum, odnosno racionalnost koja proizilazi iz umnosti. „Platon je bio jedan od prvih filozofa koji je smatrao da afekti kod ljudi podstiču jedan primitivan način reagovanja i odlučivanja koji se nalazi nasuprot razumnom i racionalnom odlučivanju. To je bio jedan od razloga zašto je smatrao da njegovom idealnom Republikom treba da vladaju filozofi, jer su oni najviše otporni na uticaje afektivnih podsticaja“ (Jović, 2019:141.) Kako ističe Robert Solomon (Robert Solomon), za Platona i njegove sledbenike, „emocije su često vrebale kao pretnja razumu i predstavljale su opasnost za filozofiju i filozofe“ (2008:4).

**Aristotel** (okvirno 380–320 p.n.e.) se za razliku od Platona, u svojim filozofskim radovima bavio emocijama. U svom monumentalnom delu *Retorika* Aristotel definiše emocije kao one uticaje koji kod ljudi „dovode do promena u rasuđivanju i koji su praćeni zadovoljstvom i bolom. Primeri emocija podrazumevaju ljutnju, strah, sažaljenje i slično, kao i suprotnosti istih“ (Solomon 2008:4-5). Parafrazirajući Aristotela, Kit Outli (Keith Oatley) i Dženifer Dženkins (Jennifer Jenkins), ističu da su „emocije svi oni osećaji koji toliko promene ljude da utiču na njihove procene“ (2007:12). Već kroz definiciju emocija, možemo videti do koje mere je Aristotel važan za savremeno razumevanje emocija. U svojoj definiciji on otkriva da emocije utiču na ljudsko rasuđivanje, kao i da emocije imaju svoju valenciju, odnosno da mogu biti pozitivne

<sup>8</sup> Bolesnik je budan, ali je nemotivisan za aktivan život.

(zadovoljstvo) i negativne (bol). Osim toga, Aristotel je primetio i da emocije mogu imati svoje boje, što je nalaz koji je svoj eksperimentalni argument morao da sačeka preko dve hiljade godina. Naime, Aristotel kaže da „kada su ljudi prijateljski i pomirljivo raspoloženi, misle jedno, a kada su ljuti i neprijateljski raspoloženi, misle nešto posve drugačije, ili isto, ali različitim intenzitetom“ (Oatley & Jenkins, 2007:12). Tek je savremena psihologija potvrdila ovaj njegov stav. Takođe, Aristotel je smatrao da emocije daju podsticaj za ljudsko delovanje putem motivacije. „Na primer, kada je čovek ljut on ima podsticaj za osvetničkim delovanjem. Kada ga je sram onda ima podsticaj za autodestruktivnim ponašanjem“ (Oatley & Jenkins, 2007:13). I ovaj, kao i mnogi drugi Aristotelovi stavovi koji se odnose na emocije, doživeli su svoju naučnu afirmaciju u savremenim psihološkim teorijama.

**Rimski filozofi** su na neki način nastavili Platonovu tradiciju kada je reč o emocijama. Seneka i drugi stoici su „analizirali emocije kao konceptualne greške“ (Solomon, 2008:5). Za njih su emocije, prema rečima Solomona, zapravo bile sudovi i uverenja koji su objašnjavali svet i poziciju ljudi u njemu, a efekti emocija su, prema njihovom mišljenju takvi da „nas pre svega čine nesrećnim i frustriranim“ (Solomon, 2008:5). Za njih emocije nisu predstavljale dobre vodiče ni za etički, ni praktični život ljudi. Međutim, smatrali su da se ljudska vrlina ogleda u tome što su ljudi sposobni, da iako se osećaju loše imaju kapacitet da naprave otklon od tog osećaja i da razumno nastave da funkcionišu. Na nekom nivou, oni su prvi propitivali ideju o regulaciji emocija (*emotional regulation*), konceptom koji se javlja tek u savremenoj psihologiji i psihoterapiji.

**Srednjevekovna filozofska misao** o emocijama bila je obojena hrišćanskim učenjem i kontekstom vremena. Emocije su bile deo filozofskih rasprava, pre svega, kroz prizmu etičkih dilema koje su se nalazile u fokusu hrišćanske dogmatske filozofije. „Emocije su suštinski bile povezane sa željama, posebno sa koristoljubnim i narcisoidnim željama“ (Solomon, 2008:6). Kao u svakoj razvijenoj etičkoj filozofskoj misli, centralno mesto zauzimala su pitanja dobrote i greha, a „hrišćanska preokupacija grehom dovela je do detaljnih analiza emocija, u kojima su strasti i želje označene kao grehovi (naročito pohlepa, bahatost, požuda, bes, zavist...)“ (Solomon, 2008:6). Sa druge strane, ljubav, nada i vera se uopšte nisu konceptualno obrađivale kao emocije, već kao vrline koje su predstavljane kao svete. Tokom velikog dela srednjeg veka, ovaj filozofski stav bio je dominantan.

**Rene Dekart** (1596–1650) se u svom delu *Strasti duše* (1649) posebno bavio emocijama, tvrdeći da one uključuju ne samo osećaje, već i našu percepciju, kao i naša verovanja. Smatrao je da emocije nisu samo osećaji našeg fizičkog tela, već da su one istinski doživljaj naše duše. Posmatrajući čoveka, on je smatrao da je čovek podeljen na dva dela, na dušu i na telo, a da emocije zahtevaju međuigru oba njegova dela. Taj spoj, po njegovom mišljenju dešava se u najsloženijem ljudskom organu, mozgu. Ipak, najvažniji stav o emocijama koji iznosi Dekart, bio je taj da emocije imaju specifičnu usmeravajuću funkciju, koja se često odvoja nesvesno, a to je da nam one pokazuju „šta je važno u našim dušama, ili, kako bismo danas rekli, u našem stvarnom ja“ (Solomon, 2008:6).

**Baruh Spinoza** (Baruch Spinoza 1632–1677) bio je nasledik stoičke škole, kada je reč o stavovima prema emocijama. Spinoza je emocije posmatrao kao jedan oblik mišljenja, zasnovan na pogrešnoj interpretaciji i razumevanju sveta. Za njega, kao i za stoike, oslanjanje na emocije vodi u stranputicu. Kako kaže u svom delu *Etika* (1675) „kada je čovek plen vlastitih emocija, nije svoj vlastiti gospodar, nego je prepušten milostima sreće“ (Solomon, 2008:7)

**Šarl Monteskje** (Charles Montesquieu 1689–1755) zasigurno je jedan od prvih filozofa koji je ulogu emocija video na drugačiji način od svojih prethodnika. Emocije nije posmatrao kao antipod razumu, niti hrišćanskim vrlinama. Za njega su emocije bile sastavni deo ljudskog duhovnog bića. Monteskje je kao pripadnik Prosvetiteljstva na pronicljiv i intuitivni način istraživao ljudsko ponašanje. Verovao je da emocije i osećaji mogu imati veoma pozitivnu ulogu u prosuđivanju i odlučivanju. U svom delu *Esej o uzrocima afektivnih misli i karaktera*, Monteskje iznosi dva fundamentalno nova i važna stava o emocijama: „(a) osećanja... predstavljaju alternativne oblike inteligencije i (b) osećanja su zapravo superiorna forma inteligencije” (Pham, 2004:360).

**Dejvid Hjum** (David Hume 1711–1776) je kao i Monteskje utabao put drugačijem razumevanju emocija u filozofskim i etičkim raspravama. Temelj njegove filozofije, koju je izložio u svom delu *Traktat o ljudskoj prirodi* (1739) predstavlja specifičan otklon od dotadašnjeg moralizatorskog poimanja razuma i racionalnosti. On je smatrao da nije protivno razumu da više želimo uništavanje pola sveta, nego da izbegnemo povredu našeg prsta. Hjum kaže da ono što u najvećoj meri motiviše ljude da čine dobro ili loše, nije pitanje samo razuma, već i pitanje emocija (*passion*). Otuda u njegovoj etičkoj filozofiji emocije zauzimaju važno, ako ne i centralno mesto. Hjum je govorio da je razum ništa drugo nego rob emocijama, koji im služi i pokorava im se. Za njega emocije predstavljaju suštinu ljudskih socijalnih veza koje kreiraju društvo, kao i esenciju ličnog i društvenog morala. Tu osnovu on naziva moralni sentimenti (*moral sentiments*), a kao najznačajniji sentiment izdvaja empatiju, odnosno „našu sposobnost da se *saosećamo sa* drugim ljudima i razumemo (ako već ne trpimo zajedno) njihove nesreće. Empatija je... univerzalna odlika ljudske prirode i predstavlja temelj društva i morala“ (Solomon, 2008:8). Na ovaj način, Hjum je ukazao ne samo na vrednost i važnost emocija za pojedinca, već i za društvo.

**Immanuel Kant** (Immanuel Kant 1724–1804) je za razliku od Hjuma smatrao da razum mora biti glavni autoritet kada se donose etički valjane odluke. Centralno mesto u njegovoj etičkoj filozofiji zauzima misleći pojedinac koji razumom donosi odluke. Odluke koje su motivisane emotivnim podsticajem, za njega nemaju vrednost. Ali važno je reći da Kant nije negirao emocije, naprotiv. On je smatrao da je ljudska priroda sastavljena iz tri dela: kognitivnog, emotivnog i voljnog (*orectic*). Međutim, iako emocije nemaju centralnu ulogu u rasuđivanju i donošenju odluka, Kant je smatrao da su one veoma važne. Na primer, jake emocije mogu zaslepiti čoveka prilikom donošenja neke značajne odluke. Isto tako, smatrao je da ljudi poseduju i nešto što je nazvao moralnim osnovama (*moral endowments*) kao što su savest, poštovanje i ljubav prema ljudima koji se nalaze u osnovi moralnog zakona. Ovi sentimenti imaju važnu ulogu u ličnom razumevanju i prepoznavanju u kom kontekstu je neophodno moralno delovanje. To pokazuje da su i kod Kanta, emocije važni usmeritelji pažnje.

Filozofski traktati o emocijama, pokazuju da su emocije prevashodno bile posredno u fokusu filozofa, najčešće preko pitanja koja se odnose na etiku, hrišćanstvo i racionalnost. Ono što je dominantan stav o emocijama u predmodernim “teorijama” najbolje je iskazano u metafori o gospodaru i slugi. U toj dihotomiji, “mudrost razuma ima punu kontrolu, dok se opasni impulsi emocija potiskuju, kanališu ili su (u idealnom slučaju) u skladu s razumom” (Solomon, 2008:3). Filozofska dihotomija razum-emocije, podrazumevala je dva ključna uvida. Prvi uvid se odnosio na to da emocije imaju inferiornu ulogu, što je podrazumevalo da su “emocije kao takve primitivnije, manje inteligentne, animalnije, manje pouzdane i opasnije od razuma, pa ih stoga treba kontrolisati razumom. Drugi uvid ukazuje da postoji distinkcija na relaciji razum-emocije, koja je na takav način formirana da izgleda kao da imamo posla sa dve različite vrste po prirodi,



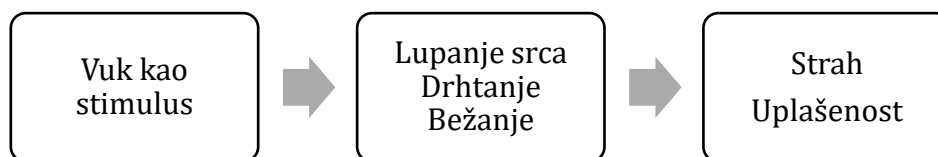
dve sukobljene i antagonističke strane jedne duše“ (Solomon, 2008:3). Tek će moderne psihološke teorije doneti nova saznanja o prirodi ljudskih emocija.

## 6.2. Psihološke teorije emocija

Svi psihološki pristupi i teorije koje se bave emocijama, svoj istraživački program grade na odgovoru na dva fundamentalna pitanja: (a) Zašto ljudi imaju emocije; (b) Šta pokreće emocije u ljudskom organizmu? U zavisnosti od odgovora na ova pitanja su formirane različite teorije emocija (evolutivne, psihološke, neurološke, kognitivne i druge).

**Čarls Darwin** (Charles Darwin) nije bio psiholog, ali je kao biolog koji se bavio strukturom ljudske vrste i njene evolucije, značajan deo svoje istraživačke pažnje usmerio na emocije. U njegovom delu, *Istraživanje emocija kod čoveka i životinja* iz 1872. godine, izneta je prva evolutivno-biološka teorija emocija, koja je bila zasnovana na njegovoj ideji o opstanku kao procesu selekcije i učenja. Prema Darwinu, emocije postoje jer su evolutivno korisne, one pomažu ljudima da u neizvesnim prirodnim okolnostima brzo reaguju. Upravo njihova prilagodljiva priroda, dovela je i do prilagodljivosti ljudi i povećala njihove šanse da prežive. Kao takve, emocije igraju važnu ulogu u ličnom i socijalnom preživljavanju. U tom smislu, emocije imaju vrednost preživljavanja (*survival value*). Na primer, emocija ljubavi pomaže prilikom reprodukcije, emocija straha pomaže pri opasnosti, dok emocija empatije pomaže kod izgradnje društvenih veza. Darwin je iz pažljivog, kros-kulturalnog izučavanja emocija zaključio „da emocionalni izrazi proizilaze iz navika koje su tokom naše evolucione ili individualne prošlosti bile korisne. Te se navike temelje na mehanizmima koji su nalik refleksima“ (Oatley & Jenkins, 2007:3). Na taj način, Darwin je među prvima ukazao na heurističku ulogu emocija u čovekovom prosuđivanju i delanju.

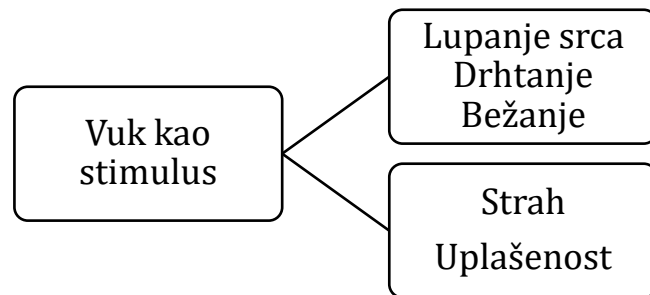
**Vilijam Džejms** (*William James*) i **Karl Lang** (*Carl Lange*) formulisali su prvu sistemsku teoriju emocija. Prema njihovoj teoriji, emocije nastaju kao rezultat fizioloških reakcija na spoljne događaje. Dakle, emocije se “bude i pokreću” tako što očitavaju fiziološke reakcije našeg tela na neki eksterni stimulus. Na primer, zamislite da idete šumom i da na 5 metara od vas vidite vuka. U tom trenutku, počinje da vam jače lupa srce, počinjete da drhtite i krećete da bežite. Prema ovoj teoriji, tumačenje ovakvih fizioloških reakcija dovodi do toga da osećate strah, da ste uplašeni. Čim drhtim i bežim, sigurno je da se bojim. Dakle, prema ovoj teoriji, fiziološke reakcije su starije od emocija. Vi ne drhtite jer ste uplašeni, već se osećate uplašeno jer drhtite. Džejms-Lang teorija se ponekad naziva i “periferna teorija emocija jer vidi poreklo emocija u perifernom nervnom sistemu“ (Burton et al, 2015:391-392).



Slika 4. Džejms-Lang teorija emocija

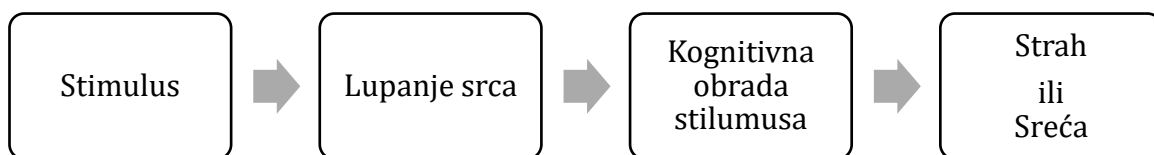
**Volter Kenon** (Walter Cannon) i **Filip Bard** (Philip Bard) smatrali su da Džejms-Langova teorija ne predstavlja verodostojno realnost psihičko-emotivnog ustrojstva i funkcionisanja ljudi. Jedna od prvih i očiglednih kritika bila je ta da jedna ista fiziološki reakcija vodi ka različitim emocijama. Na primer, lupanje srca osećamo kada smo uplašeni, ali možemo osećati i kada smo

ljuti ili kada vidimo osobu u koju smo zaljubljeni. Drugo, ne postoji nužna veza između fizioloških reakcija i emocija. Naime, prilikom džogiranja, srce nam takođe jako lupa, ali to ne pokreće nikakvu emocionalnu reakciju. Kenon i Bard su smatrali da se naše psihološko-emotivne reakcije javljaju paralelno sa fiziološkim. Dakle, emocije i fiziološke reakcije ne proizilaze jedne iz drugih, već se javljaju simultano. Prema Kenonu i Bardu isti stimuli “istovremeno pokreću emocionalne osećaje, poput straha, i telesne reakcije, poput znojnih dlanova” (Burton et al, 2015:392).



Slika 5. Kenon-Bard teorija emocija

**Stenli Šahter** (Stanley Schachter) i **Džerom Singer** (Jerome Singer) su se u razumevanju emocija oslanjali na obe prethodno navedene teorije. Oni su smatrali da se prilikom susreta sa stimulusom prvo javljaju fiziološke reakcije, ali da one nemaju standardizovani uticaj na buđenje određene emocije, već da ista fiziološka reakcija može da pokrene različite emocije. Iako to nije bilo novo saznanje, njihov doprinos se upravo ogleda u tome što su uveli kognitivni element u ovaj proces. Naime, ova teorija polazi od toga da kognicija ima značajnu ulogu u obradi fizioloških reakcija i njihovom pretvaranju u emotivne osećaje. Prema njihovom shvatanju stimulus iz okruženja dovodi do fiziološke reakcije koja se zatim kognitivno tumači i dovodi do buđenja određene emocije. Dakle, kada trčite i imate ubrzani puls, vaš kognitivni sistem obrađuje kontekst i utvrđuje da li trčite zato što bežite od vuka ili trčite voljenoj osobi u zagrljaj. U zavisnosti od kognitivne obrade informacija iz okruženja zavisice i da li ćete osećati strah ili ljubav. Šahter i Singer ovaj proces nazivaju pripisivanje (*attribution*), a njihova teorija smatra se jednom od prvih kognitivnih teorija emocija.

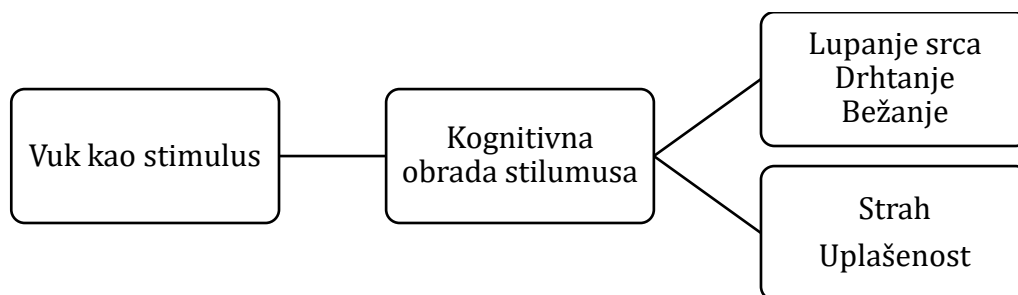


Slika 6. Šahter-Singer teorija emocija

**Kognitivne teorije** emocija počivaju na pretpostavkama koje su formulisali Aristotel i stoici, a koje emocije doživljavaju kao procene (*judgment*). Savremeni kognitivni teoretičari emocije doživljavaju kao racionalne, odnosno smatraju da svaka emocija u sebi sadrži kognitivno rasuđivanje i uverenje. Kako kaže Šekspirov junak, Hamlet: *Ništa nije samo po sebi ni dobro ni loše, već ga takvim čini naše razmišljanje*. Iz ovoga proizilazi da se emocije kognitivno kontrolišu, što posledično znači da su one namerno stanje uma. Osim toga, važno je reći da prema ovim teorijama, emocije uvek podrazumevaju intencionalnost. To znači da “svaka emocija uvek uključuje nešto određeno i da je fiziološki osećaj bez intencionalnog sadržaja besmislen” (Tao et

al, 2018:43). Ljut sam na osobu X, političar A mi se gadi, a volim osobu N. Plašim se vuka u šumi. Preciznije, plašim se da me vuk ne povredi.

Jedna posebno važna kognitivna teorija emocija je teorija **Ričarda Lazarusa** (Richard Lazarus). Lazarus je smatrao da pre nego što se javi određena emocija, ona prvo pokrene kognitivni proces razmišljanja. U tom smislu, prvo imamo stimulus, zatim sledi razmišljanje iz koga istovremeno proizilaze fiziološke i psihološko-emotivne reakcije. Dakle, u šumi ste i vidite vuka. Razmišljate o tome da li vam predstavlja pretnju, nakon čega počinje da vam lupa srce i osećate strah. Jedna od glavnih kritika ove teorije je ta da ljudi kada vide na primer zmiju, krenu da beže pre nego što osete strah. Postoje uslovni, automatizovani refleksi.



Slika 7. Lazarusova teorija emocija

Kao što možemo videti iz ovog sažetog opusa psiholoških teorija, razumevanje emocija podrazumeva tri ključne tradicije. Prva je evoluciono-biološka tradicija i zasnovana je na emocijama kao sredstvima za unapređenje izgleda za preživljavanje. One opstaju jer nam pomažu da preživimo. Druga je fizio-dinamička tradicija, koja polazi od toga da ljudi emocije osećaju tek pošto dožive fizičke manifestacije u svom telu. Treća je kognitivna tradicija i ona podrazumeva da su emocije intenciona posledica naših razmišljanja i procena stimulis koji dolaze iz okruženja.

### 6.3. Sociološke teorije emocija

Oslanjajući se na postavke kognitivnih teorija emocija, Andrea Skarantino (Andrea Scarantino) i Pol Grifit (Paul Griffiths) smatraju da je osim bioloških aspekata emocija neophodno istražiti i njihov socijalni aspekt. Naime, oni polaze od toga da emocije imaju svoju urođenu biološku osnovu, ali da "društvena kultura takođe igra važnu ulogu u formiranju i razvoju emocija" (Tao et al, 2018:48). Otuda je neophodno istražiti na koji način socio-kulturni činioci utiču na emocije. Na tim paradigmatiskim osnovama nastale su mnoge savremene sociološke teorije emocija.

Zašto se sociološke teorije bave emocijama? Prema Eduardu Beriketu (Eduardo Bericat), postoji minimum dva fundamentalna razloga. Prvi je taj što sociologija teži da objasni društvene fenomene, a emocije to svakako jesu. Veliki broj naših emocija nastaje kroz socijalnu interakciju sa okruženjem: sa drugima, sa normama, sa institicijama. To su emocije kao što su ljutnja, ponos, strah, sreća, žalost, poverenje, patriotizam i mnoge druge. Drugi razlog je ta je taj što su emocije ključne za razumevanje društvenog ponašanja ljudi. "Razumevanje neke emocije znači razumevanje situacije i društvenog odnosa koji je proizvodi" (Bericat, 2015:5). Dakle, kako čovek nije usamljeno ostrvo, on svoj život gradi kroz interakciju sa drugima, kao i što gradi svoj socijalni *habitus*. U toj međugri emocije, uverenja i interesi zauzimaju centralno mesto socijalne teorije koja objašnjava takmičenje i saradnju, rat i mir i druge socijalne relacije. Posmatrajući ljude i njihove interakcije možemo reći da se emocionalna interakcija ljudi odvija na tri nivoa: (a)

na nivou lične interakcije (pojedinci sa pojedincima), (b) na nivou kolektivne-grupne interakcije (države, narodi, klase, institucije) i (c) na nivou kulturne interakcije (dugotrajni socio-kulturni obrasci kao što su matrijarhat ili partijarhat).

Prema Džonatanu Tarneru (Jonathan Turner) i Janu Stetsu (Jan Stets) sve sociološke teorije o emocijama se mogu klasifikovati na sledeći način (2006):

a. **Kulturološke teorije** negiraju biološki pristup emocijama. Prema ovim teorijama, emocije su zapravo društveno uslovljene, odnosno predstavljaju socijalna osećanja (social feelings). Kulturolozi smatraju da emocije nastaju u društvenoj interakciji pojedinaca međusobno, ali i u interakciji sa institucijama, normama, vrednostima i idejama u jednom društvu. U tom interaktivnom procesu emocije se usvajaju, uče i primenjuju putem socijalizacije. Zbog toga svako društvo praktikuje svoju „emocionalnu kulturu, određeni emocionalni rečnik, pravila osećaja i načina iskazivanja tih osećanja” (Bericat, 2015:9). Osim toga, prema kulturolozima, ova pravila su tako ustrojena da jasno određuju pravila emotivnog ponašanja u skladu sa društvenim položajem pojedinca. Ovo nam može objasniti zbog čega unutarrasno korišćenje reči crnac (*nigga*) ne izaziva ljutnju u razgovoru dva Afroamerikanca, ali postane okidač ljutnje kada se javi u međurasnoj komunikaciji belaca i Afroamerikanaca. Dobar hipotetički primer je i situacija u kojoj je tokom inauguracije 2005. godine američki predsednik Džordž Buš, pozdravljajući marš studenata Univerziteta Teksas, podigao ruku i pozdravio ih na način na koji se pozdravlja njihov fudbalski tim Texas Longhorn (*Sign of the horns*). Da je to uradio tokom neke rasprave sa lokalcima u Napulju ne bi dobro prošao, jer taj isti znak u Italiji znači *il cornuto* – odnosno, muža koga žena vara. Ono što kulturološki pristup emocijama stavlja po strani je činjenica da kultura iako putem socijalizacije uslovljava naše emotivne reakcije, fundamentalno ne negira individualni i biološki aspekt emocija (Bericat, 2015:9).

b. **Teorija simboličke interakcije** polazi od toga da naš emotivni sistem zavisi od doživljaja našeg ličnog identiteta, odnosno, identiteta sopstva. Kao i kulturološke teorije, i ovaj pristup polazi od toga da je pojedinac u dinamičkom odnosu sa okruženjem, sa važnim dodatkom da u toj interakciji individua potvrđuje ili dovodi u pitanje svoj lični identitet. “Kada našu samospoznaju potvrde i drugi, mi doživljavamo pozitivne emocije; kada je negiraju, doživljavamo negativne emocije, kao što su stres, anksioznosti, ljutnja, stid ili krivica” (Bericat, 2015:9). Upravo u situacijama negiranja našeg identiteta emotivni odgovor pokreće našu bihevioralnu aktivnost da (a) promenimo ponašanje kako bi stekli pozitivnu afirmaciju od drugih; (b) ubedimo druge da je naš identitet ispravan; (c) povučemo sebe iz situacija u kojima naš identitet ne dobija potvrdu (Turner & Stets, 2008:30).

c. **Ritualne teorije** emocija smatraju da emocije nastaju u interakciji sa okruženjem putem ritualnih radnji. Ritualne radnje predstavljaju realne interakcije pojedinaca u određenom prostoru i društvu. Jedna od prvih teorija ovog tipa nastala je u Dirkemovom izučavanju ritualne prirode aboridžinskih zajednica u Australiji. Ritualni podrazumevaju zajedničko praktikovanje simboličke, kulturne, moralne i ideacione svesti koja dovodi do buđenja i pokretanja određenih emocija. Ono što je posebna odluka ritualnih emocija jeste njihov kolektivni karakter koji podrazumeva da se one dešavaju u zajedničkim seansama. Moderna društva imaju svoje rituale isto kao i Aboridžini, samo što je njihova forma danas modernija. Na primer, pevanje nacionalne himne predstavlja jedan takav ritual koji pobuđuje određene pozitivne emocije. Takođe u savremenim društvima postoje mnogi rituali koji su opstali iz predmodernih vremena. Jedan takav primer je pričešće koje vernicima ritualno

pobuđuje nadu, sreću, poštovanje i ponos. Kako ističe profesorka religijskih studija sa Univerziteta Virdžinija (*University of Virginia*) Vanesa Oks (Vanessa Ochs), razlog zbog kojeg se i u moderno vreme toliko oslanjamo na rituale je taj "što nam oni nude načine za kontrolu i kanalisanje emocija. Rituali nas povezuju u grupe... nude dublji smisao svetu značenja koji prevazilazi običajnost navika svakodnevnice" (UVA Today, 2017).

d. **Strukturalne teorije** emocija zasnovane su na dva ključna aspekta međuljudskih relacija, na snagu i na status. Teodor Kemper (Theodore Kemper) je bio prvi istraživač koji je razvio strukturalnu teoriju emocija zasnovanu na ovim aspektima (1978). Glavna aksiomska matrica u njegovoj teoriji zasnovana je na sledećim principima: "Akteri koji imaju moć ili koji steknu moć u interakciji, doživljavaju pozitivne emocije kao što su zadovoljstvo, samopouzdanje i sigurnost, dok akteri sa niskim nivoom relativne moći doživljavaju negativne emocije kao što je strah. Akteri koji uživaju visok status u društvu i kojima se drugi dive, osetiće pozitivne emocije kao što je ponos, dok će oni kojima imaju nižu statusnu poziciju osećati negativne emocije kao što je sram" (Bericat, 2015:10). Naravno, emotivni matriks nije linearan. Ukoliko izgubite status zbog vaše greške, osećaćete sramotu i tugu. Ukoliko pak status izgubite zbog drugih, osećaćete ljutnju i prezir. Dakle, ova teorija nam govori na koji način strukturalni efekti imaju uticaj na emotivne reakcije pojedinaca. Savremeni teoretičari ovog pristupa (Thamm, 2004) posebno ističu značaj očekivanja i zasluge u interpretaciji svog statusa i snage, i posledično pokretanju različitih emotivnih odgovora. Ovo je veoma važno za moderna društva u kojima značajna razlika u raspodeli moći, blagostanja (novca) i statusa, može da se interpretira kroz prizmu ispunjenja "pravednih i pravčnih" očekivanja i zasluga. Nepravedno struktuirana raspodela može dovesti do prezira, mržnje i aktivnog otpora protiv sistema koji vrši raspodelu.

e. **Teorija razmene** polazi od toga da individue u socijalnoj interakciji nastoje da putem saradnje ili takmičenja dođu do prednosti za sebe, odnosno da unaprede svoj društveni položaj. "Pojedinci pokušavaju da dođu do nagrada i da izbegnu kazne tako što će maksimalizovati korisnost svog ponašanja" (Bericat, 2015:10) i tako što će analizirati da li su troškovi i ulaganja dobro valorizovani. Prvi koji su razvili ovu teoriju bili su Džordž Homans (George Homans) i Piter Blau (Peter Blau). Oni su smatrali da se pojedinci "osećaju dobro (pozitivno raspoloženje) kada nagrade premašuju troškove i ulaganja, a da se osećaju loše (negativno raspoloženje) kada do toga ne dolazi" (Bericat, 2015:10). Važno je napomenuti da emotivne reakcije do kojih dolazi tokom razmena, zavise i od drugih aspekata, na primer od toga da li je u pitanju takmičenje ili saradnja ili da li se radi o bliskim ili udaljenim razmenama. Kako ističu Tarner i Stets "što razmena više podrazumeva blisku koordinaciju, to su i emocije intenzivnije pobuđene" (2006:42).

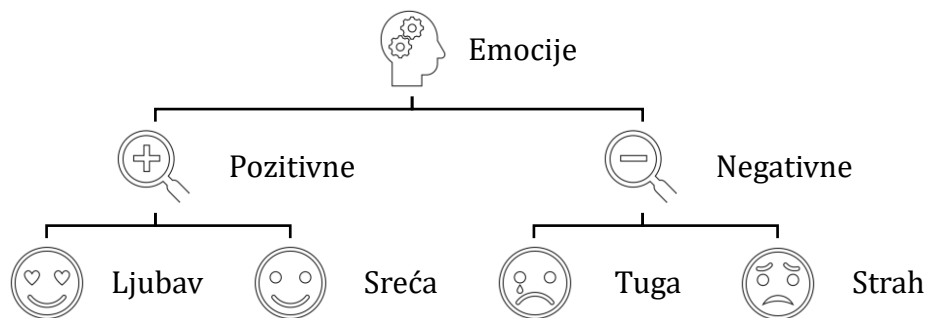
Navedene sociološke teorije emocija imaju veliki značaj u razumevanju emocionalnih aspekata socio-kulturne prirode modernih društava i njegovih inherentnih fenomena. Razumevanje emotivnog aspekta etnonacionalizma, rasizma, religijskog fundamentalizma, patrijarhatom određenih uloga, novih društvenih pokreta kao što su hipi, antiratni i LGBT+, ne bi bilo moguće bez socioloških teorija emocija. Međutim, njihov nedostatak se ogleda u veoma slabom poznavanju biološke strukture emocija i emotivnih reakcija, kao i njihove složene funkcije u čovekovom kognitivno-psihološkom životu. Upravo će u narednom delu ovog poglavlja više pažnje biti posvećeno rasvetljavanju strukture i funkcija emocija.

#### 6.4. Vrste emocija

Zamislite situaciju u kojoj na nagradnoj igri dobijate putovanje svog života, destinaciju o kojoj ste maštali još kao dete. Dok vam to saopštavaju osećate neizmernu i iskrenu sreću. Odlazite na putovanje i pod spletom srećnih okolnosti ostajete tamo da živite. Našli ste odličan posao i veoma ste zadovoljni vašim životom. Ipak, s vremena na vreme, kada gledate neki domaći film, osetite nostalgiju. U isto vreme osećate se srećno zbog života koji živite, ali i tužno što niste među svojimima.

Ova priča oslikava klasičnu podelu na dva tipa emocija u psihologiji. Sreća koju osećate prilikom osvajanje nagrade spada u **bazične emocije**, dok nostalgija spada u izvedene, odnosno **složene emocije**. Podela na bazične i složene emocije, slična je podeli boja koju učimo na likovnom u osnovnoj školi. Primarne (osnovne) boje su crvena, plava i žuta, a njihovim mešnjem dobijamo složene boje (sekundarne: narandžasta, zelena i ljubičasta – tercijarne: plavozelena, žutozelena). Slična matrica postoji i u psihologiji, gde se smatra da postoji šest osnovnih emocija i to su strah, ljutnja, tuga, sreća, iznenađenje i gađenje, dok su sve ostale emocije izvedene iz preliivanja osnovnih (Ekman, 1992). Na primer, ukoliko osećamo iznenađenje i sreću zajedno, dobićemo složeni osećaj oduševljenja, dok će nam iznenađenje povezano sa tugom, doneti osećanje razočaranja.

Podela na bazične i složene emocije predstavlja samo jedan od načina na koji je tradicionalna psihologija od Vilhema Vunta (Wilhelm Wundt) do danas klasterizovala emocije. Moderni psiholozi smatraju da postoje i drugi načini da se emocije grupišu prema principu familijarnosti. Jedan takav princip je svakako **valencija** (*valence*) emocija, drugi je **pobuđenost** (*arousal*). Kada je reč o valenciji emocija, ona nam govori o tome da li se čovek u određenom slučaju oseća dobro ili loše, dok nam uzbuđenje govori o tome koliki je intenzitet doživljaja određene emocije. Na primer, emocije iste valencije mogu imati različiti intenzitet, kao što je to slučaj sa srećom i zadovoljstvom. Emocija sreće budi veći stepen pobuđenosti, nego emocija zadovoljstva. Isto tako, emocije različite valencije mogu imati isti stepen uzbuđenja, pa tako čovek može osetiti i sreću i ljutnju istim intenzitetom. Osim toga, postoje i emocije koje nemaju ni pozitivnu, ni negativnu valencu, kao što je to slučaj sa emocijom besa. Svi znamo da emocija besa “može biti negativna i neugodna, i da nas može dovesti u loše raspoloženje. Ali isto tako ona može imati i pozitivan uticaj, ukoliko dovede do osвете iz besa” (Burton, 2015:398), jer osećaj osвете prati zadovoljstvo.



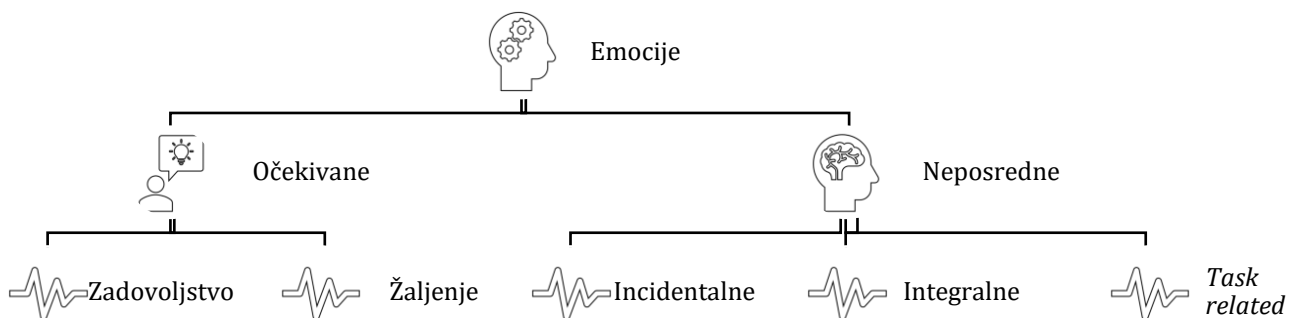
Slika 8. Podela emocija na pozitivne i negativne

Posebno je važno istaći da podela na pozitivne i negativne emocije nije aproksimativna, već da ona ima svoje neurobiološke potvrde. Upravo Lorela Barton (Lorelle Burton) ističe da “pozitivne emocije pokreću ponašanje koje je usmereno na traženje zadovoljstva, što podrazumeva aktivan pristup, dok negativne emocije podstiču izbegavanje. Emocije orijentisane

na aktivan pristup se u najvećoj meri obrađuju u levom prednjem delu režnja, dok su emocije orijentisane na izbegavanje povezane sa desnom prednjom aktivacijom” (Burton, 2015:397).

S obzirom na to da se ova studija bavi uticajem emocija na proces odlučivanja, emocije se mogu klasifikovati i na osnovu toga kako utiču na rasuđivanje i ponašanje. U skladu sa tim kriterijumom emocije možemo podeliti na očekivane i neposredne emocije. Očekivane emocije (*expected emotions*) su one koje anticipiramo da će se pojaviti kao rezultat ishoda koji je povezan sa našim izborom. “Ključna karakteristika očekivanih emocija je to što se one doživljavaju tek kada se odluka realizuje i materijalizuje, a ne u trenutku izbora, u trenutku izbora one su samo razmišljanje o budućim emocijama” (Rick & Loewenstein, 2008:147). Na taj način razmišljajući o potencijalnom ishodu, možemo introspektivno zamišljati koliko ćemo biti zadovoljni ukoliko dođe do određenog ishoda ili koliko ćemo žaliti što nije došlo do nekog drugog ishoda.

Sa druge strane, neposredne emocije (*immediate emotions*) se doživljavaju u trenutku izbora. Galen Bodenhausen (Galen Bodenhausen) ističe da se sve neposredne emocije mogu podeliti na incidente/slučajne i integralne/namerne (1993). Slučajne emocije su one čiji izvor nije povezan sa samom odlukom koju treba da donesemo. Na primer, to su emocije koje možda osećamo hronično, kao što je to situacija sa anksioznošću. To znači da “sporedne emocije nisu relevantne za trenutnu odluku u smislu da nisu sa njom povezane niti njom indukovane, ali se donosilac odluka kontekstualno nalazi pod njihovim uticajem, što im daje značajnu ulogu u procesu donošenja odluka” (Jović, 2019:137-138). Incidentalne emocije se takođe “doživljavaju u trenutku izbora, ali nastaju iz dispozicionih ili situacionih izvora koji su objektivno nepovezani sa zadatkom” (Rick & Loewenstein, 2008:138). Kada je reč o integralnim emocijama, radi se zapravo o emocijama koje su povezane sa samom odlukom koju treba da donesemo. Integralne emocije, potiču iz razmišljanja o posledicama određene odluke u toku procesa prosuđivanja koju akciju izabrati, ali se za razliku od očekivanih, doživljavaju u trenutku izbora. Preciznije, integralne emocije su “povezane i indukovane samim procesom donošenja odluka ili težinom i složenošću... To mogu biti emocije kao što su strah, stres, anksioznost ili neka druga emocija indukovana procesom izbora” (Jović, 2019:137). Osim ove dve vrste neposrednih emocija, mnogi autori smatraju da postoje i emocije vezane za zadatak (*task-related emotions*) koje se odnose na emocionalne odgovore koji nastaju samom prirodom zadatka ili pak postupkom donošenja procena (Cohen et al, 2008:24-25).



Slika 9. Podela emocija na očekivane i neposredne

## 6.5. Struktura emocija

Ukoliko je definisanje emocija i razumevanje načina njihovog indukovanja izazovno, određivanje toga šta čini emocije je još teže. Zamislimo situaciju u kojoj smo poslednji put bili ljuti. Introspektivnim ulaženjem u sebe, teško da možemo da utvrdimo od čega se zapravo naša ljutnja sastoji. Nekada smo ekspresivni u svojoj ljutnji pa je verbalno izražavamo, a nekada smo ljuti u sebi. Pitanje je da li je ekspresija emocija njihova komponenta ili samo simptom – posledica. Da li je plač kada smo tužni komponenta emocije ili njen simptom. Ovo je problem koji i dalje muči istraživače koji se bave emocijama. Iako se istraživači i naučnici ne slažu oko toga šta čini emocije, slažu se da one predstavljaju daleko više od pukog osećanja.

Suzan Šot (Susan Shott) jedna je od prvih istraživačica koja se bavila strukturom emocija. Ona je smatrala da emocije sadrže dva ključna elementa: (1) fiziološko uzbuđenje; (2) kognitivno označavanje (*cognitive labeling*) (Shott, 1979:1318). Prema njenom mišljenju, kada se desi neki važan događaj koji nam pokreće emocije, on dovodi do toga da naše telo psihofizički reaguje. Dakle da bismo osetili neku emociju, neophodno je da postoji veza između stimulusa i uzbuđenja, a ta veza je naša kognitivna obrada. Tako shvaćena, naša ljutnja podstaknuta je događajem koji kognitivno obrađen pokreće naše psihofizičke reakcije i posledično pobuđuje emociju ljutnje. Nešto kasnije, Klaus Šerer (Klaus Scherer) je ponudio strukturalnu analizu emocija. Prema njegovom viđenju emocije se pokreću u jednom kompozitnom procesu (*component process*) koji podrazumeva pet podsistema za obradu stimulusa (1) Kognitivni podsistem; (2) Neurofiziološki podsistem; (3) Motivacijski podsistem; (4) Ekspresivni podsistem i (5) Subjektivni podsistem (2001:93). Svi ovi sistemi učestvuju u pokretanje emotivnih reakcija kod ljudi i imaju različitu ulogu u tom procesu. Kognitivni podsistem evaluira događaje iz našeg okruženja pretvarajući ih u značenja – da li je nešto potencijalna opasnost ili ne. Neurofiziološki podsistem vrši regulaciju našeg limbičkog sistema – na primer, pokreće lučenje kortizola i ubrzava puls, dok motivacioni podsistem priprema i usmerava naše ponašanje – na primer, bežanje. Na kraju, ekspresivni podsistem služi za komunikaciju, dok subjektivni podsistem vrši monitoring interakcije sa okruženjem. Međutim, ni Šerer, kao ni Šot, ne iznose proverljive i neoborive dokaze da ovih pet podsistema zaista čine strukturu emocija.

Savremeni istraživači smatraju da emocije imaju četiri ključne komponente:

- 1) Subjektivnu
- 2) Kognitivnu
- 3) Fiziološku
- 4) Bihevioralnu

Subjektivna komponenta podrazumeva perceptivno-psihološku karakteristiku svakog pojedinca i ona utiče na to kako će svako od nas subjektivno doživeti neki stimulus iz okruženja. Različiti ljudi će na drugačiji način doživeti neku ekstremnu situaciju, neki će se uplašiti, dok će se drugi osećati oduševljeno i uzbuđeno. Skakanje iz padobrana ili bilo koji drugi ekstremni sport dobar su primer. Subjektivna komponenta je neophodna za razumevanje individualnih psiholoških razlika među ljudima.

Drugu komponentu čine kognitivni sadržaji koji su neophodni kako bi se informacije iz okruženja “prevele” u smisljena značenja i emotivne reakcije. Naš kognitivni sistem procesuirá stimuluse koji dolaze iz okruženja i pretvara ih u predstave, odnosno subjektivne reprezentacije



stvarnosti. Kognitivni sistem nam pomaže da razumemo naše okruženje i informacije koje iz njega dolaze. Njegova uloga je da evaluira realnost i da joj značenje.

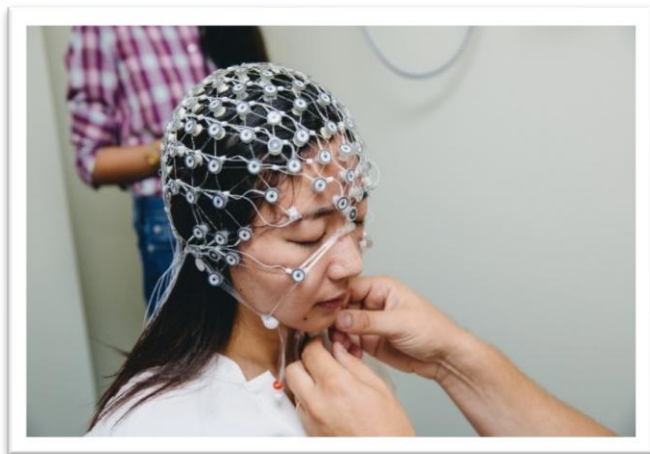
Treću komponentnu emocija predstavljaju fiziološke reakcije našeg tela. Neke od fizioloških komponenti ljutnje su ubrzan puls, povišen pritisak i duboko disanje. Kada osećamo strah naše telo reaguje tako što prebledimo u licu, telesna temperatura se spusti i srce počne ubrzano da nam kuca. Iako se manifestacije najčešće vide na perifernom nervnom sistemu, zapravo je mozak, odnosno centralni nervni sistem, taj koji detektuje određeni stimulus iz okruženja i pokreće različite hormonske i fiziološke reakcije u zavisnosti od vrste emocija koju stimulus izaziva. Ukoliko osećamo strah, mozak pokreće kortizol (hormon straha) koji pažnju našeg tela usmerava na predmet opasnosti. Ukoliko osećamo sreću, mozak pokreće serotonin i endorfin.

Četvrta komponenta emocija je bihevioralna i ona se odnosi na naše ponašanje koje je posledica emocija koje osećamo. Etimološko poreklo reči emocija (*emotion*) potiče od latinskog izraza *movere*, što znači kretati se (*motion*). Dakle, i u samoj etimologiji pojma emocija stoji radnja, kretanje, delovanje. Ukoliko emocije ne bi imale svoje bihevioralne ekspresije, kako bismo ih onda razlikovali od naših misli. Aristotel je među prvima tvrdio da su emocije blisko povezane sa našim delovanjem i akcijama koje preduzimamo. On je verovao da su emocije svojevrсни podsticaj za delovanje, pa je tako smatrao da je sastavni deo besa zapravo nagon za osvetom, odnosno da bes stimuliše potrebu za osvetom. Na pragu Aristotela, i Jon Elster smatra da je "prvi nagon zavidne osobe da uništi predmet svoje zavisti ili, ako je to nemoguće, da uništi njegovog vlasnika. Sramota podstiče bežanje ili skrivanje; krivica ispravljanje i iskupljenje; ljutnja napadanje: strah bežanje" (Elster, 1996:1388). Ovaj aspekt emocija se u savremenim pristupima naziva sklonost na delanje (*action tendencies*) i prvi put ga uvodi Magda Ernold (Magda Arnold) početkom 60-ih godina XX veka. Sklonost na delanje ukazuje na to da emocije imaju svoju ekspresivnu stranu u vidu instrumentalnog ponašanja. Zašto su emocije neraskidivo povezane sa našim ponašanjem? Prvo, našim ponašanjem iskazujemo kako se osećamo, što drugima pruža informacije o našem trenutnom stanju. Drugo, time signaliziramo drugima šta od njih očekujemo, odnosno, pružamo im smernice za ophođenje prema nama. Treće, ponašanje pokazuje šta mislimo o dešavanjima u našem okruženju (Jang & Elfenbein, 2015.).

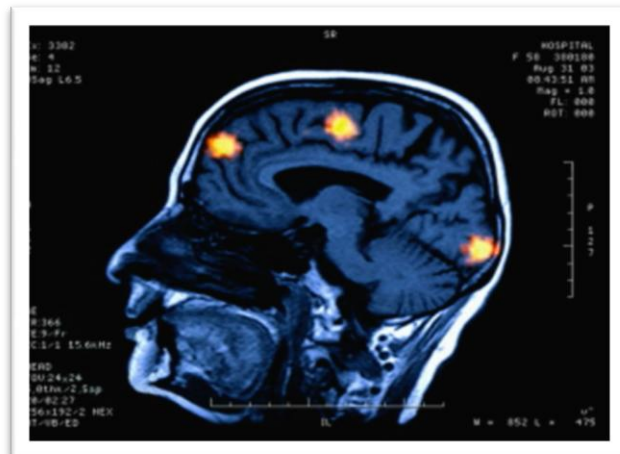
## 6.6. Neurobiologija emocija

Napredak neuronauke u poslednjih 20-30 godina, unapredio je naučna saznanja o strukturi mozga i posledično, ulozila različitih moždanih regija u pokretanju emocija. Ovaj napredak bio bi nemoguć bez inovativnih tehnologija za snimanje mozga. Do sazajnog skoka u razumevanju moždanih struktura i funkcija dolazi pojavom aparata za snimanje mozga (*neuroimaging*). Pre ove inovacije u posmatranju ljudskog mozga, istraživači su do svojih saznanja dolazili posredno, posmatrajući mozak životinja. Danas, ovi aparati omogućavaju posmatranje veoma složenih neurohemijskih aktivnosti u mozgu, kao i njegove funkcionalne aktivnosti. Međutim, ova metoda nije samo korisna kada je reč o strukturalnoj analizi mozga, već i u njegovom dinamičkom aspektu, odnosno, omogućava posmatranje međusobnih veza različitih moždanih regija tokom različitih moždanih aktivnosti. Postoje različiti pristupi snimanju mozga, ali se tri posebno izdvajaju (1) EEG (*Electroencephalogram*); (2) MEG (*Magnetoencephalography*); (3) fMRI (*functional Magnetic Resonance Imaging*).

EEG je najstariji pristup i on podrazumeva merenje električne aktivnosti mozga putem specifičnih elektroda koje se zakače za glavu. EEG procedura podrazumeva merenje promena u moždanim aktivnostima usled delovanja nekog stimulusa. U početku se koristila u istraživanjima epilepsije i drugih poremećaja moždanih funkcija, da bi se u novije vreme počela koristiti i u naučne (neuronauka, kognitivna psihologija, psiholingvistika, teorija odlučivanja, itd) i biznis (marketing i ponašanje kupaca) svrhe.

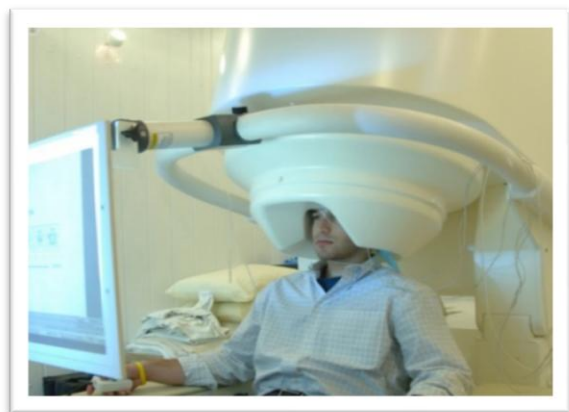


Slika 10. EEG ([nld.tamu.edu/eeg](http://nld.tamu.edu/eeg))

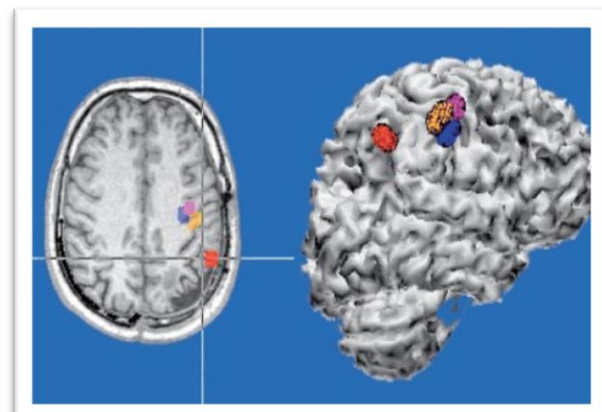


Slika 11. EEG snimak ([neurologicalwellness.com](http://neurologicalwellness.com))

MEG podrazumeva mapiranje moždanih aktivnosti snimanjem magnetnog polja uz pomoć magnetometra (Sutherling, 2012). Dok EEG može da snimi aktivnosti u više moždanih regija istovremeno, MEG je lokalizovaniji na određene delove mozga. MEG direktno meri neuronsku električnu aktivnost mozga i sa visokom preciznošću može da utvrdi prostornu rezoluciju, odnosno deo mozga koji je aktivan tokom određene aktivnosti.



Slika 12. MEG ([www.topdoctors.co.uk](http://www.topdoctors.co.uk))



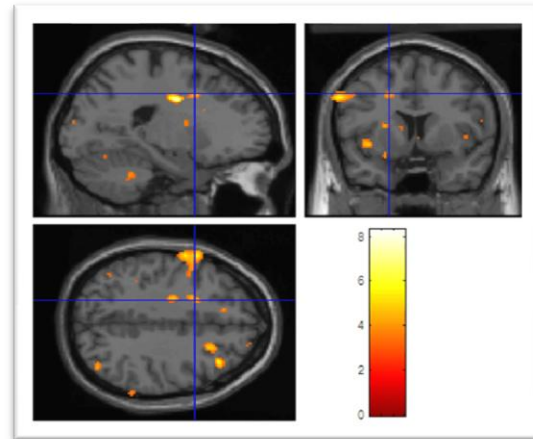
Slika 13. MEG snimak ([www.epilepsiezentrum.uk](http://www.epilepsiezentrum.uk))

fMRI je noviji pristup u istraživanju mozga i moždanih funkcija. fMRI posredno mapira delove mozga tokom neke aktivnosti. Naime, ova tehnika otkriva promene u protoku krvi i količini kiseonika (*oxygenation*) u toku neke neuralne aktivnosti. Ukoliko je određena regija mozga aktivirana, onda ona troši više kiseonika i posledično povećava protok krvi, što fMRI

topografski snima i pretvara u mape mentalnih procesa (Camerer et al, 2004:557). Mape mentalnih procesa se prikazuju bojama, a njihova dubina označava intenzitet aktivnosti u datoj regiji.



Slika 14. fMRI ([www.unr.edu/neuroscience](http://www.unr.edu/neuroscience))



Slika 15. fMRI snimak ([www.researchgate.net](http://www.researchgate.net))

Iako su tehnike snimanja mozga, u početku bile korišćene isključivo u medicinske svrhe, danas vidimo da se ekstenzivno koriste za izučavanje neuralnih aktivnosti mozga prilikom socijalnih interakcija, donošenja političkih odluka, kao i odluka koje u sebi sadrže moralne dileme. U svakom od ovih slučajeva, posebna pažnja posvećena je mapiranju regija koje su zadužene za emotivne reakcije. Snimanje mozga je omogućilo istraživačima da direktno posmatraju aktivnost ljudskog mozga u toku različitih emotivnih stanja, što je dovelo do važnih uvida o prirodi emocija.

Pre svega, snimanje mozga je omogućilo da razumemo osnovne procedure i pretpostavke za postojanje emocija. Naime, da bi se neki stimulus iz okruženja pretvorio u emotivnu reakciju, neophodno je da proceduralno prođu četiri faze:

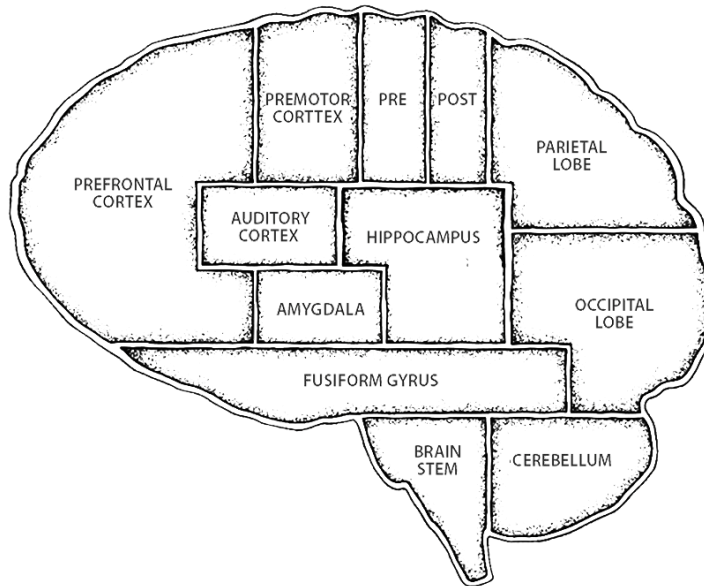
1. Procena stimulusa emocionalnog sadržaja;
2. Pokretanje emocija;
3. Izvršenje emocija;
4. Emocionalno stanje (Changeux et al, 2005a:51).

Da bi ovaj četvorostepeni proces bio moguć, supstantivne su sledeće biološko-neurološke pretpostavke:

1. Korteks, deo mozga koji služi za senzorno povezivanje i procenu stimulusa;
2. Amigdala, ventromedijalni korteks i anterior insula koji pokreću emocije;
3. Bazalni prednji mozak, hipotalamus, matična jezgra mozga i prednji cingulatni korteks koji dovode do izvršenja emocionalnog stanja;
4. Celokupnost ljudskog tela od muskulo-skeletarnog sistema do centralnog nervnog sistema u koje se emotivno stanje implementira (Changeux et al, 2005a:51).

### 6.6.1. Regije mozga zadužene za emocije

"Arhitektura ljudskog mozga organizovana je u vidu funkcionalnih modula koji mogu raditi zajedno i nezavisno" jedni od drugih (Camerer, 2004:560). Snimanje mozga je omogućilo istraživačima ne samo da utvrde koji delovi mozga učestvuju u emotivnim reakcijama, već i kakva je njihova uloga u tom procesu.



Slika 16. Ilustracija za potrebe disertacije Jelena Janković

**Frontalni režanj** (*frontal lobe*) se nalazi u čeonom delu lobanje i u njemu je najveća koncentracija neurona koji su osetljivi na dopamin. Dopamin je hormon koji usmerava električne signale između različitih nervnih ćelija, pa se otuda često i naziva neurotransmiter. Upravo zbog strukture bogate neuronima osetljivim na dopamin, frontalni režanj je mentalni lokus "planiranja, kognitivne kontrole, integracije međumozdanih impulsa" (Camerer, 2004:559) ali i motivacije, sistema za nagrađivanje i kažnjavanje. Takođe, veoma je važan za sećanje i prepoznavanje emocija (Camerer, 2004:559). Njegove složene funkcije omogućavaju ljudima da zamišljaju alternativne scenarije prilikom donošenja odluka, što će reći da ovaj deo mozga ima veoma važnu ulogu u proceni alternativa i kreiranju uzročno-posledičnih veza između donete odluke i potencijalnih nagrada i kazni.

**Korteks** (*cortex*) predstavlja koru, odnosno slojeve tkiva koji pokrivaju mozak. On ima važnu senzornu, motornu i asocijativnu ulogu. Posebno je značajan kada je reč o memoriji, pažnji, rešavanju problema i govoru. Osim toga, igra nekoliko važnih uloga kada su u pitanju emocije. Kada iz okruženja dobijamo stimuluse, korteks je upravo zadužen za procenu da li su oni dobri ili loši. Istraživanja su pokazala, da ljudi koji imaju oštećenje korteksa nisu u stanju da donose odluke koje uključuju emocije (Damasio, 1994). Intersantno je to da korteks specifično reaguje na negativne i pozitivne emocije. Za negativne emocije zadužena je desna strana, dok je leva zadužena za pozitivne emocije. Do ovog nalaza naučnici su došli tako što su istraživali povrede obe hemisfere. Kod osoba kod kojih je leva strana bila povređena, došlo je do pojave predominantno negativnih emocija i depresije. Kod osoba kod kojih je desna strana bila povređena, došlo je do intenziviranja pozitivnih emocija. Dedukujući ovaj nalaz, mnogi neuronaučnici zapravo pretpostvaljaju da razvijenost leve ili desne strane korteksa utiče na

čovekov prirodni karakter, odnosno da li je on optimističan ili pesimističan, ekstrovertan ili introvertan. Cingulatni korteks (*cingulate cortex*) je deo korteksa koji je posebno zadužen za emocije. Ovaj deo korteksa ima značajnu ulogu u pokretanju emotivnog uzbuđenja i povezivanju emocionalnih i kognitivnih procesa. Upravo zbog toga, Dejvid Frenk (David Frank) ističe da je "uloga korteksa u pružanju sofisticirane kontrole, inhibiranja i efikasnog organizovanja emocija od vitalnog značaja" (2006:45) za čoveka.

**Insula** (*insula*) se nalazi duboko u naboru temporalnog režnja i predstavlja značajnu somatsko-senzornu regiju mozga. Uloga insule u emocijama, veoma je važna. Pre svega, svi signali iz tela koji se pretvaraju u emocije dolaze u insulu odakle se usmeravaju na fontalni režanj i cingulatni deo korteksa. Posmatrano tako, insula je neka vrsta skladišta koji prima impulse iz tela, analizira ih stvarajući subjektivne osećaje i emocionalnu refleksiju. Otuda, njena glavna uloga je u tome što omogućava subjektivni doživljaj emocija, a posledično i samo emotivno iskustvo. Ona omogućava našu samorefleksiju i razumevanje toga šta se dešava oko nas i kako na ta dešavanja emotivno reagujemo. Snimanje mozga pokazuje veoma izraženu aktivnost insule prilikom doživljaja osećanja bola, ljubavi, straha, sreće i mržnje (Frank, 2006:47). Kada je reč o socijalnim emocijama, insula takođe ima važnu ulogu u pokretanju emocija kao što su ponos, krivica i kajanje. To nam posledično omogućuje emotivne reakcije koje su korisne ljudima u društvenoj interakciji kao što su empatija i moralnost.

**Limbički sistem** (*limbic system*) predstavlja složen skup struktura koji uključuje amigdalnu, hipokampus, talamus, hipotalamus, i nekoliko drugih obližnjih područja mozga. Ovaj sistem ima značajnu ulogu u formiranju sećanja, ponašanju, motivaciji, učenju i u našem emotivnom životu. Međusobna komunikacija delova od kojih je sastavljen omogućava ljudima da obrađuju impulse iz okruženja, filtriraju ih i pretvaraju u pozitivne ili negativne emocije (Burton et al, 2015:401). Ova kompozitna regija mozga inicira endokrinološke reakcije koje su važne za pokretanje različitih emotivnih stanja, kao i za očuvanje homeostaze organizma.

**Amigdala** (*amygdala*) predstavlja malu regiju mozga koja ima veliku ulogu u raznim moždanim funkcijama usled veoma složene strukture. Ona učestvuje u pamćenju emotivnih osećaja i omogućuje nam da razumemo i osetimo tuđa osećanja. Njena najvažnija uloga je upozoravajuća, tako da ona predstavlja specifičan alarmni sistem koji detektuje opasnosti u okruženju i kontroliše pokretanje straha i uplašnosti. Amigdala je zbog svoje specifične uloge u moždanim aktivnostima od pivotalnog značaja za razumevanje nesvesnih ljudskih radnji. U određenim situacijama, dešava se da impulsi iz tela dolaze do amigdale pre nego što dođu do korteksa, gde se oni redovno kognitivno obrađuju. U takvim slučajevima, promptnija reakcija amigdale dovodi do reakcija koje nisu svesne, ni kognitivno obrađene (LeDoux, 2003). Upravo to može objasniti naše instiktivne reakcije na opasnost. Osim što podstiče nesvesne reakcije, amigdala je zadužena i za skladištenje nesvesnih sećanja. Povrede i oštećenja amigdale pokazuju njen značaj za budnost organizma. Kada je amigdala oštećena ljudi imaju problem sa opažanjem opasnosti i osećajem straha. Njihovo ponašanje postaje neobazrivo i često sklono riziku usled nemogućnosti da se pojmi strah koji sa sobom rizik nosi. Poznata je priča o S.M. pacijentkinji koja je usled veom retke bolesti (*Urbah-Wiethe disease*) potpuno izgubila funkciju amigdale. U njenom slučaju, pokazalo se da amigdala ne samo da utiče na "doživljaj" straha, već da utiče i na prepoznavanje koncepta i manifestacije straha kod drugih. Kada smo joj pokazali filmski snimak na kome Doris Dej vrišti, ona je upitala: Šta ona radi? "(Adolphs et al, 1994:669). Pacijentkinja S.M. je bila zbunjena svakom slikom koja je pokazivala strah, jer ni kod sebe ni kod drugih nije mogla da ga oseti. Sa druge strane, drugačija oštećenja amigdale mogu dovesti pak do prevelikog i nerealnog straha, koji dovodi do hronične anksioznosti i panike (Frank, 2006:48). Kada je reč o

socijalnoj ulozi, pokazalo se da amigdala ima značajnu ulogu u interpretaciji tuđih crta lica i razumevanju njihovog emotivnog stanja. Osim toga, veličina i razvijenost amigdale govore o emotivnoj i socijalnoj inteligenciji, tako da osobe koje imaju razvijeniju amigdalu imaju intenzivniji društveni život i veći krug ljudi oko sebe.

**Hipokampus** (*hippocampus*) predstavlja važnu moždanu regiju koja igra značajnu ulogu u društvenoj kogniciji i obradi emocija. Hipokampus se nalazi u središnjem delu režnja i blisko je povezan sa amigdalom. Ova regija obrađuje stimulse koji trenutno dolaze iz okruženja, a takođe i reguliše epizodno i emocionalno pamćenje. Veza između pamćenja i emocija je izuzetno važna. Uloga hipokampusa je da „konsoliduje pamćenje“ (Frank, 2006:48) što ga čini važnim za doživljaj emocionalnih stanja. „Konsolidacija znači da su sećanja raspoređena u jednu epizodu sastavljenu od mnogo delova. Na taj način, prisećanje jednog dela često vraća i druge delove“ (Frank, 2006:48). Za razliku od amigdale koja „konsoliduje“ nesvesna sećanja, koja nam se često javljaju kao „naprasna sećanja“ (*flashback memory*), hipokampus skladišti naša svesna sećanja. Osim toga, hipokampus ima važnu ulogu u konfliktnim situacijama, kao i u situacijama koje odlikuje neizvesnost. Istraživači su primetili devijacije hipokampusa kod osoba koje su prepele velike i dugotrajne traume, poput zlostavljanja u detinjstvu ili posttraumatski stresni poremećaj (Frank, 2006:48). U ovim slučajevima oštećenja hipokampusa stvaraju problem ruminacije – čestih prisećanja na proživljeni stres. Međutim, oštećenja, odnosno, potpuni izostanak funkcije hipokampusa vodi ka nemogućnosti sećanja. Osobe koje iz nekog razloga nemaju funkcionalni hipokampus nisu u stanju da stvaraju nova sećanja, čak ni ona koja su se desila u istom danu (*anterograde amnesia*). Oni mogu da nauče da igraju šah, ali nisu u stanju da se sete ko je u prethodnoj partiji šaha pobedio. Hipokampus je defintivno jedna od najfleksibilnijih regija ljudskog mozga. Prirodnim procesom starenja posle tridesete godine, hipokampus se postepeno smanjuje. Isto tako, on može da se poveća. Poznat je primer istraživanja mozga londonskih taksista koji moraju da nauče preko 25.000 ulica u Londonu, pre nego što dobiju licencu. Istraživačica sa londonskog UCL univerziteta (*University College London*), Elenor Megvajer (Eleanor Maguire), skenirala je mozak londonskih taksista i utvrdila da se on tokom procesa ovako ekstenzivnog učenja povećava (2006). Ovo je pokazatelj na koji način različite kognitivne vežbe ili kognitivna zanemarivanja (povrede i stresovi) mogu da utiču na strukturu ove važne moždane regije.

**Talamus** (*thalamus*) je strukturalni deo međumozga (*diencephalon*) i veoma je važan u usmeravanju svih senzornih informacija koje putuju iz perifernih delova tela ka korteksu. U tom procesu, talamus igra značajnu ulogu jer prima informacije, obrađuje ih i zaključuje o njihovoj prirodi, odnosno prioritizuje ih po bitnosti (*gatekeeper*). Važne informacije naglašava i prosleđuje ka korteksu, dok nevažne informacije neutralizuje. Otuda talamus igra značajnu ulogu u koncentraciji i odabiru važnih informacija i stimulusa (Sherman & Guillery, 2002).

**Hipotalamus** (*hypothalamus*) takođe predstavlja deo međumozga. Ova moždana regija ima značajnu ulogu u proizvodnji hormona i regulaciji emotivnih odgovora. U tom smislu, on „pretvara emocionalne impulse generisane na višim nivoima mozga u autonomne i endokrine odgovore“ (Burton et al, 2015:400). Te endokrine hemijsko-hormonske reakcije su važne za emotivne reakcije ljudi. Na primer, hormon oksitocin važan je za interpersonalno poverenje, Glavna uloga hipotalamusa je održavanje ravnoteže (homeostaze) tela. Kada se telo nalazi u nekom obliku disfunkcionalne neravnoteže, do hipotalamusa stižu te informacije. Hipotalamus tada reaguje oslobađanjem pravih hormona u krvotok kako bi uravnotežio telo. Ukoliko imamo temperaturu, upravo je hipotalamus taj koji će pokrenuti naš sistem koji se intenzivnim znojenjem hladi.

U poslednje dve decenije smo svedoci "eksplozije" saznanja u oblasti neuronauke. Neuronauka i inovativni instrumenti za posmatranje moždanih aktivnosti omogućili su istraživačima bolje razumevanje strukture, funkcija i procesa koje mozak i njegovi delovi obavljaju u čovekovom životu. Svi ovi delovi zajedno predstavljaju najsloženiji prirodni kompjuter, čiji je operativni sistem i pored svih inovacija u saznanju i dalje prilična nepoznanica. Ono što znamo je da su navedene regije mozga nezaobilazne za većinu teorijskih pitanja koja psiholozi, ekonomisti, sociolozi i drugi naučnici postavljaju, a koja se odnose na prirodu sopstva, procedure odlučivanja i izbora, svest o sebi i drugima, socijalno učenje, sticanje iskustva, preuzimanje i obavljanje društvenih uloga, empatijsko razumevanje, sećanje i emocionalno reagovanje (Tooby & Cosmides, 2008:118).

## 6.7. Funkcije emocija

Sa aspekta funkcionalnosti, emocije su dugo posmatrane kao disfunkcionalni antipod razuma i racionalnosti. Njihova uloga se posmatrala i procenjivala na osnovu oskudnog znanja iz neurobiologije emocija, tako da su tek savremena istraživanja neuronaučnika, evolutivnih psihologa i kognitivnih psihologa omogućila drugačiji pogled na prirodu funkcionalnosti emocija. Emocije nam pomažu da osetimo kada nam se dešava nešto važno (Scherer, 2001), određuju naše motive, ciljeve i preferencije (Tomkins, 1970) i pripremaju nas da reagujemo na događaje oko nas u skladu sa našim ciljevima i preferencijama (Frijda, 2007).

**Evolutivna uloga emocija:** Fundamentalno pitanje svih evolutivnih rasprava otprilike glasi ovako: zašto smo tokom evolucije razvili x-y-z karakteristiku? Primenjeno na emocije, pitanje se svodi na to koja je uloga emocija u evolutivnom opstanku *homo sapiensa*? Emocije, pre svega, svojim složenim sistemima za upozorenje i detektovanje opasnosti, omogućavaju ljudima razumevanje i prepoznavanje rizičnih situacija koje mogu biti opasne po njihov opstanak. Darwin je tvrdio da emocije imaju važnu ulogu u adaptaciji na prirodno okruženje, koje često nije prijateljski nastrojeno prema ljudima. Emocije upravo služe da se prilagodimo na takvo okruženje i budemo sposobni da delujemo brzo i adekvatno, sa ciljem da povećamo svoje šanse za preživljavanje i reprodukciju. Emocije u tom procesu imaju presudnu ulogu. Na primer, kada smo suočeni sa opasnošću, emocija straha nam signalizira da se sklonimo. Kada smo suočeni sa idealnim partnerom za reprodukciju, emocija ljubavi nam govori da se povežemo. Osim toga, emocije igraju važnu ulogu održavanju balansa i ravnoteže našeg ukupnog zdravstvenog blagostanja. Emocije i hormoni povezani sa njima, od velike su važnosti za održavanje homeostaze ljudskog tela.

**Interpersonalna uloga emocija:** Emocije imaju važnu signalizirajuću ulogu u interpersonalnim interakcijama. One omogućuju da bolje razumemo jedni druge. Kada smo u interakciji sa drugim ljudima, bitno je da oni razumeju kako se osećamo. Tužnoj osobi koja je izgubila nekog bliskog, potrebna je podrška i ljubav, a ne ljutnja. Signalizirajuća uloga tuđe je da pomogne ljudima oko nas da prepoznaju naše potrebe za podrškom i ljubavlju. Jezik i komunikacija, ali i izrazi lica (govor tela), pomažu nam upravo u ovom procesu interpersonalne međuspoznanje. Dakle, kada kažemo ljudima oko nas da se osećamo srećno ili tužno, signaliziramo im naše potrebe i dajemo im značajne informacije kako bi znali kako da se prema nama ophode. Društvena komunikacija je važan deo našeg svakodnevnog života i svih naših odnosa, a jedan od njenih najvažnijih zadataka je razumevanje i reagovanje na tuđe emocije. Zbog toga je signalna komunikacija ovog tipa osnova ljudske empatije i razumevanja.

**Socijalna uloga emocija:** Ljudi nisu ostrva, ne funkcionišu izolovano jedni od drugih. Ljudi su, pre svega, društvena bića koja karakterišu različiti oblici udruživanja, što znači da žive u složenim zajednicama: porodicama, grupama i državama. Da bi u tim zajednicama opstali i funkcionisali (*socijalni opstanak*) neophodna im je emocionalna inteligencija, koja se ogleda u društvenim funkcijama emocija. "Socijalni opstanak je složen poduhvat, jer zahteva ravnotežu između saradnje, s jedne strane, i takmičenja, sa druge strane" (Fischer & Manstead, 2008:456). I za saradnju i za takmičenje su nam potrebne emocije. Prvo, emocije nam pomažu da uspostavimo duboke i smislene odnose sa ljudima sa kojima želimo da saradujemo. Na taj način se povezujemo u veće ili manje društvene grupe. Egneta Fišer (Agneta Fischer) i Entoni Menstid (Antony Manstead) tu funkciju emocija nazivaju funkcijom povezivanja (*affiliation function*). Dakle, "pridružujemo se drugima; radimo zajedno sa njima; i tražimo harmoniju, bliskost i ljubav" (Fischer & Manstead, 2008:456) u socijalnim kontaktima. Drugo, emocije nam pomažu da napravimo razliku između nas i drugih: *Ja i Oni*. Ova uloga podrazumeva socijalnu diferencijaciju, koja je važna kako na identitetskom, tako i na praktično-takmičarskom nivou. Fišer i Menstid tu funkciju emocija nazivaju funkcijom društvenog distanciranja (*social distancing function*). Društveno distanciranje pomaže ljudima da razlikuju sebe od drugih, što je posebno važno za razlikovanje sopstvenih od tuđih interesa, omogućavajući tako konkurenciju i kompeticiju.

**Uloga emocija u odlučivanju:** Emocije utiču više ili manje na sve naše odluke, bilo da odlučujemo gde želelimo da idemo na odmor ili za kog kandidata ćemo glasati na izborima. Najbolji dokaz za to je rad Antonia Damasia (Antonio Damasio) sa pacijentima koji nisu bili u stanju da osećaju emocije. Zaključak njegove studije je bio da oni pacijenti koji iz nekog razloga ne mogu da osećaju emocije (*flat emotion*), ne mogu ni da donose odluke (Bechara & Damasio, 2005). Moždane regije koje su zadužene za procesuiranje odluka, neraskidivo su povezane sa regijama koje regulišu emocije. U kontekstu njihove uloge u odlučivanju, Žozef Ledou (Joseph LeDoux) emocije definiše kao sredstva kojim mozak određuje ili izračunava vrednost stimulusa i omogućava odabir alternativa između kojih će se donositi odluka (LeDoux, 1998). Osim toga, emocije imaju i heurističku ulogu u odlučivanju. Kako u realnom složenom životu svakodnevnice nije moguće dovoljno vremena posvetiti racionalnim i logičkim analizama svakog mogućeg ishoda izbora koji je pred nama, emocije nam služe kao prečice da sagledamo važnost dva ili više konkurentna cilja i da između njih procenjujemo na osnovu emotivnih podsticaja. U tom smislu, emocije ne stoje nasuprot razumu i racionalnosti ljudskih proračuna, već vrše emotivni proračun koji je često i brži i intuitivniji od razumnog procenjivanja i odlučivanja. Složenost i raznovrsnost uloga koje emocije imaju u odlučivanju (prisećanje, procena stimulusa, evaluacija alternativa, procena rizika, procena verovatnoće i drugo) predmet su sledećeg poglavlja.

## 7. Modeli za objašnjenje uticaja emocija na odlučivanje

Prethodno poglavlje je sa razlogom bilo podjednako posvećeno emocijama i mozgu. Mozak je središnji organ čovekovog svesnog i nesvesnog života, kontemplativnih i motoričkih sposobnosti, kreativnih i rutinskih predispozicija, kognitivnih i emotivnih funkcija. Funkcionalna složenost mozga je u disproportiji sa njegovom fiziološkom neubedljivošću. Neverovatno je da jedan tako mali, smežurani, želatinasti organ obavlja toliko mnogo krucijalnih funkcija, važnih za čovekovo individualno i društveno postojanje. Koristeći onipotentnost mozga ljudi su kreirali prošlost vekovima unazad, kao što pomoću njega dizajniraju i budućnost. Ideje o našem društvenom, ekonomskom i političkom poretku nastajale su prvo u „sinaptičkim“ revolucijama u mozgu pre nego što su se desile u Italiji (renesansa), Francuskoj (buržoska revolucija), Velikoj



Britaniji (industrijska revolucija) ili u Sovjetskom savezu (komunistička revolucija). Isto tako, pre nego što se u budućnosti bude desila neka nova revolucija, ona će se prvo desiti u svetu ideja. Da parafraziram Fridriha fon Hajeka, *smer društvenih stremljenja biće promenjen jedino promenom na nivou ideja*.

Još jedna važna odlika mozga je njegova fleksibilnost. Za razliku od većine životinja kod kojih mladunci po rođenju imaju već gotovo struktuiran mozak i njegove neurološke funkcije, kod ljudi je mozak zapravo „neodređen“ (Iglman, 2018:11). Dok ptice po rođenju znaju da bi zimi trebalo da lete na jug, dok medvedi znaju da bi trebalo da idu u hibernaciju, ljudima je potrebno mnogo više vremena da shvate šta bi i kada trebalo da rade u životu. Jednostavno, mnoge životinje se rađaju sa već razvijenim neurološkim moždanim strukturama, dok se ljudi rađaju sa praznim android operativnim sistemom, na koji se tokom godina mentalnog razvoja instaliraju različite aplikacije. U zavisnosti od emotivnog i pedagoškog tretmana, aplikacije i čitav operativni sistem mogu se razviti u optimalnom ili suboptimalnom kapacitetu. Emotivni odgoj je važan koliko i kognitivni.

Istorija misli u teoriji odlučivanja nam govori da emocije najvećim delom nisu bile uključene u istraživačke programe. U retkim slučajevima kada su bile uključene, emocije su se posmatrale kao pretežno disfunkcionalni stimulus tokom procedure odlučivanja. Kako ističu Mark Fenton-Okrivi (Mark Fenton-O’Creevy), Ema Son (Emma Soane), Najdžel Nikolson (Nigel Nicholson) i Pol Vilman (Paul Willman) čak i „kada su postojali dokazi da emocije utiču na proces odlučivanja, oni su se tretirali kao feleri racionalnog mišljenja, kao poremaćaj optimizacije racionalnosti koji je ukazivao na disfunkcionalnost i time samo doprinosio konzerviranju teorije racionalnog izbora“ (O’Creevy et al, 2011:1045). Takav pristup neizbežno je doveo do toga da se “razmišljanje shvata potpuno razdvojeno od osećanja” (O’Creevy et al, 2011:1045), a da se emocije doživljavaju kao pesak u mašini. Međutim, proširivanje fundusa znanja iz oblasti neuronauke i kognitivne psihologije, dovelo je do toga da se ovakav stav počeo smatrati anahronim. “Značajan napredak u oblasti socijalne kognicije, neuroanatomije i psihofiziologije u poslednjoj deceniji doveli su do toga da se prihvata da emocije ne predstavljaju nužno remetilački uticaj na društveno razmišljanje i ponašanje” (Forgas, 2002:2), kao i da emocije i kognicija nisu hiruški razdvojenih. U tom smislu, emocije, kao i kognicija imaju svoj funkcionalni i disfunkcionalni karakter. Kognicija nam omogućava da rešavamo složene političke, poslovne i privatne probleme, da nalazimo rešenja za izazove koji se nalaze pred nama na refleksivan i promišljajući način. Isto tako, kognitivni mehanizmi mogu biti prepreka uspešnom rezonovanju i odlučivanju usled problema kao što je preterano razmišljanje (*overthinking*) ili kognitivno opterećenje (*cognitive load*). Sa druge strane, emocije nam takođe pomažu da donosimo dobre odluke i to ne samo na osnovu emotivnih heuristika (*affect heuristic*). Emocije nam omogućuju da percipiramo ishode određenih odluka kroz prizmu naših anticipiranih osećanja, što nam pomaže da odaberemo alternative koje su za nas dobre. Takođe, emotivno odlučivanje može dovesti do različitih grešaka u zaključivanju i reagovanju. Da li će doći do pozitivnih ili negativnih uticaja emocija zavisi od mnogo faktora, između ostalog od prirode samog zadatka i problema koji rešavamo, situacije u kojoj se donosi odluka, strategije obrade informacija, pa i karakteristika donosioca odluka (Forgas, 1995a; Rusting, 1998).

Najznačajnija potvrda da emocije igraju značajnu ulogu u procesu donošenja odluka pokazuju studije u kojima su ispitivani učesnici sa povredama i deformitetima u predelu ventromedijalnog prefrontalnog korteksa i amigdale (Damasio, 1994; Bechara, Damasio & Damasio, 2000). Ova dva dela mozga su zadužena za mnoge funkcije čovekovog organizma, a posebno za doživljaj emocija. Damasio i njegovi saradnici su u nekoliko studija uspeli da pokažu

da osobe koje usled ovakvih neuroloških deformiteta nisu u stanju da osećaju emocije, zapravo nisu ni u stanju da donose odluke. Ove osobe imaju problem sa procenom rizika, sa odlaganjem dobitaka (zadovoljstva), planiranjem budućih aktivnosti, učenjem iz iskustva i slično. Osoba koja pati od emotivne suspenzije bi mogla da kaže šta je radila pre nekoliko meseci, ali ne bi bila u stanju da donese odluku da li želi sutra da ide na košarkašku utakmicu ili na koncert. Upravo ova uloga emocija da usmerava naše izbore, poslužila je Damasiu da razvije teoriju o emocijama kao somatskim markerima.

Nakon što su eksperimentalni laboratorijski nalazi pokazali da emocije imaju specifičan uticaj na razmišljanje, obradu informacija, prisećanje, planiranje i donošenje odluka, psiholozi i neuronaučnici su pokušali da formulišu epistemološki održivu teoriju koja bi objasnila kako emocije utiču na proces odlučivanja. Na taj način, nastalo je nekoliko konkurentnih teorija.

**Kognitivni pristupi** ukazuju na to da postoji neraskidiva veza između načina na koji o emocijama razmišljamo i kako ih psihološki doživljavamo (Oatley & Johnson-Laird, 2013:1). U fokusu ovih teorija su dva eksplanatorna pitanja: (1) kako kognitivna obrada događaja iz okruženja dovodi do određenih emotivnih stanja i (2) kako emocije povratno utiču na kognitivne funkcije kao što su sećanje, razmišljanje i odlučivanje. Prema ovom pristupu, emocije su važne jer ukazuju na to koji su događaji, osobe i preferencije nama važne, a koje nisu. U tom smislu, još je Aristotel u svojoj Retorici ukazivao na to da su emocije za nas svojevrsne procene vrednosti (*judgment of value*). Dakle, „emocije nisu samo fizičke, kao kada kinemo. One su evaluacije, koje nazivamo procenama“ (Oatley & Johnson-Laird, 2013:1). Ukoliko tokom odgovaranja na ispitu, student vidi da se profesor mršti na njegov odgovor, kognitivnom obradom facijalne ekspresije profesora, student zaključuje da odgovor nije dobar i da postoji mogućnost da padne ispit, što dovodi do buđenja straha i anksioznost. Strah i anksioznost prati ubrzano lupanje srca i mokri dlanovi. Osim toga, strah od padanja ispita će studenta motivisati da poboljša svoju memoriju i da drugačiji odgovor od inicijalnog. Ukoliko je ovakav scenarijo tačan, kognitivne teorije emocija tvrde da tipična emotivna reakcija podrazumeva „procenjivanje, fiziološku promenu, doživljaj, ekspresiju i delanje“ (Oatley & Johnson-Laird, 2013:1). Teorija spremnosti na akciju je prva naprednija kognitivna teorija koja se bavila ulogom emocija u odlučivanju.

**Teorija spremnosti na akciju** (*action-readiness theory*) zasnovana je na ideji da evaluacija i procena određenog događaja dovodi do stanja prijatnosti ili neprijatnosti. U zavisnosti od toga koje je stanje indukovano, posledično dolazi do reaktivnih odgovora u vidu prihvatanja ili izbegavanja (Oatley & Johnson-Laird, 2013:1). Rodonačelnik ovog teorijskog pristupa, Niko Frida (Nico Frijda) smatra da spremnost na akciju predstavlja motivacijski deo emocija. Uspostavljajući odnos sa događajem koji izaziva određeno emotivno stanje, pojedinac pokreće određene motivacijske predispozicije, a posledično i određene radnje. Evaluacija događaja, buđenje emocija i spremnost na akciju dovodi da definisanja različitih ciljeva koji bi delovanjem trebalo da se ostvare. Na primer, kada je u pitanju sreća „cilj je da se produži situacija koja je izvor srećnog osećaja. Cilj u situaciji straha je da se izbegne opasnost“ (Oatley & Johnson-Laird, 2013:2). Cilj prezira je da se uništi predmet ili osoba prema kojoj osećamo prezir. Ljutnju često prati iskonska potreba da se osvetimo. Dakle, doživljaj ljutnje se ne realizuje kao internalizovani subjektivni osećaj, već pre svega podstiče motivaciju da se aktivnosti drugih koji nam nanose štetu prekinu, bilo tako što ćemo se svađati, pretiti, ignorisati ili fizički ih napasti (Frijda, 1986). Upravo zbog toga, Frida je smatrao da svaka emocija ima svoju ciljanu predispoziciju kada je u pitanju delanje. Za njega, ključna odlika emocija je da one determinišu procese „uspostavljanja, održavanja ili narušavanja odnosa sa okolinom“ (Frijda, 1986:71). Determinišući te procese, emocije presudno utiču na naše odluke.

**Model asocijativnih mreža** (*associative network model*) je ideja koju su razvili Gordon Bouer (Gordon Bower) i Pol Koen (Paul Cohen). Njihove polazne ideje o emocijama uticale su i na njihove stavove o ulozi emocija u procesu odlučivanja. U svojim radovima, Bouer i Koen otkrivaju nekoliko važnih nalaza o emocijama:

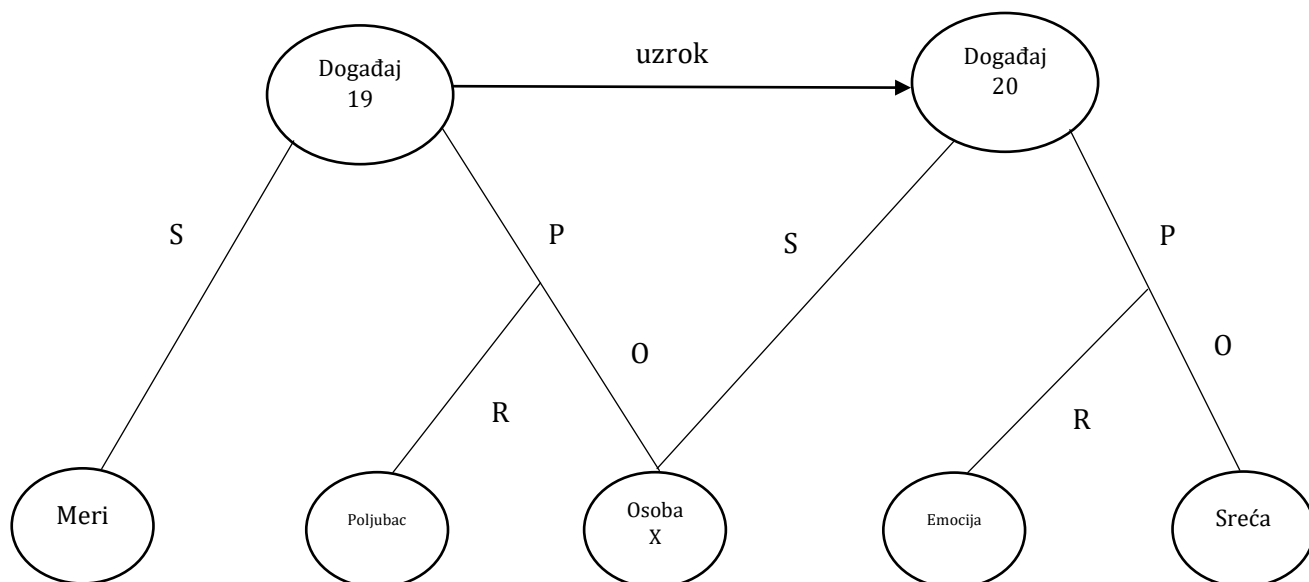
1. Emocije služe kao selektujući filteri čija je uloga da selektuju, odbijaju ili propuštaju stimulse iz okruženja koji bude određena emotivna osećanja. Na taj način emocije usmeravaju pažnju na događaje iz naše okoline, podstiču njihovu kognitivnu obradu, utiču na pamćenje i odlučivanje. Po njihovom shvatanju, glavna uloga emocija je upravo u odabiru onoga šta ćemo zapamtiti.

2. Emocije ne samo da selektuju šta će ljudi pamti, već presudno utiču i na to čega će u određenom trenutku moći da se sete (Bower et al, 1982:291).

Njihova teorija polazi od pretpostavke da kada se nađemo u sličnim situacijama naše sećanje utiče na naše ponašanje, a emocije igraju ključnu ulogu u odabiru toga šta ćemo u određenom trenutku „prizvati“ iz sećanja. Prema njihovom shvatanju „naše sećanje na događaje skladišteno je u semantičkim mrežama u mozgu i različite emocije mogu biti predstavljene različitim jedinicama ili nodovima u toj mreži“ (Bower et al, 1982:291). Doživljaj određene emocije pokreće određeni nod. Taj nod pokreće pretraživanje naših sećanja i u uz pomoć emocija „priziva“ određena sećanja kojima pohranjuje naš kognitivni sistem. U tom trenutku određeno sećanje i emocija koja ga prati počinju da utiču na naše procene i ponašanje. Na primer, ukoliko smo doživeli nešto lepo, to dovodi do toga da nam se javljaju pozitivne misli i lepa sećanja, a to posledično može dovesti do „optimističkih procena verovatnoće. Sasvim suprotno se dešava sa negativnim emocijama“ (Waters, 2008:587). Optimistička procena verovatnoće posledično dovodi do toga da smo spremniji da preduzmemo rizičniju aktivnost. Na taj način, naše emocionalno sećanje utiče na procenu određenih događaja u sadašnjosti i načina na koji ćemo donostiti odluke vezano za taj događaj.

Kako bi objasnili ovaj mehanizam prisećanja, Bower i Koen koriste sledeći primer:

Kada osobu X poljubi osoba Y po imenu Meri, memorija osobe X u nodovima mozga semantički povezuje *Meri*, *Poljubac* i *Osobu X*. Centralnu ulogu u tom procesu igraju emocije. Ukoliko je poljubac izazvao jake emocije, događaj će se dublje urezati u sećanje, nego u slučaju da je poljubac osobu X ostavio ravnodušnom. Zbog toga, uz poljubac osoba X u svojoj memoriji čuva i osećaj koji je taj poljubac pokrenuo (recimo sreću).



S = Subjekat; P = Predikat; O = Objekat; R = Relacija

*Slika 17. Semantičke mreže (Bower et al, 1982:297)*

Na ovaj način, tvrde Bower i Koen, svaki proživljeni događaj je povezan sa određenom emocijom u našem sećanju, a naše sadašnje raspoloženje ima uticaj na to čega ćemo se prisećati. Ovaj mehanizam oni nazivaju **od raspoloženja zavisno prisećanje** (*mood-state-dependent retrieval*) (Bower et al, 1982:299). Dakle, u tužnom stanju čovek bi se prilikom prisećanja svog detinjstva češće prisećao loših trenutaka iz vaspitanja i vrtića, dok bi se srećan čovek više prisećao pozitivnih sećanja (Bower et al, 1982:296). S obzirom na to da su osećajni nodovi povezani sa drugim semantičkim strukturama u mozgu, prevalencija određenih emocija utiče na druge kognitivne procene, pa tako i na odlučivanje. Na primer, osoba X se nalazi u tužnom raspoloženju i trebalo bi da donese odluku da li da roditelje koji su stari stavi u dom ili da o njima brine sam. On zna da bi oni više voleli da budu sa njim, a njemu bi ipak bilo lakše da oni budu u domu. Ukoliko bi tu odluku donosio lošeg raspoloženja, pretražujući memoriju koja se odnosi na njegov odnos sa roditeljima, osoba X bi se češće prisećala trenutaka kada su roditelji bili loši prema njemu i to emotivno sećanje bi uticalo na njegovu sadašnju odluku. Sa druge strane, ukoliko bi bio u dobrom raspoloženju, više bi se prisećao trenutaka kada su roditelji bili dobri prema njemu, pa bi u tom slučaju pozitivno sećanje uticalo na njegovu odluku.

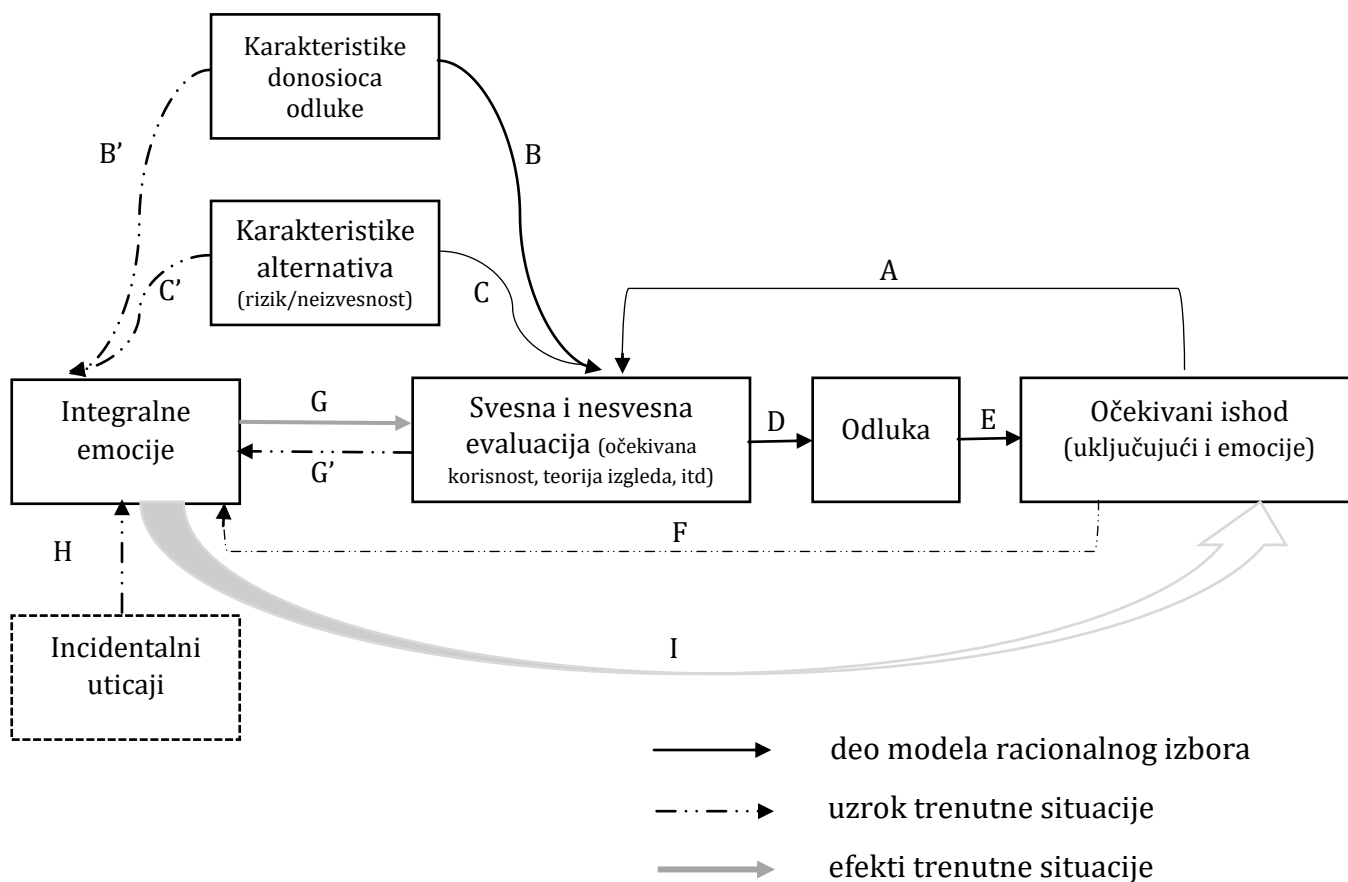
**Model emocija-kao-informacija** (*affect-as-information model*) polazi od toga da emocije imaju ulogu informacija prilikom procene događaja iz naše okoline. Emocije su i u ovom teorijskom okviru shvaćene kao oblik evaluacije/procene, a doživljavanje sopstvenih emotivnih reakcija nam pruža informaciju da li se desilo nešto dobro ili loše po nas. Jedan od osnivača ovog teorijskog pristupa, Džerald Klor (Gerald Clore) smatrao je da sporedni kontekstualni stimuli iz naše okoline mogu imati značajan uticaj na naše ponašanje i odlučivanje. Nalazi iz istraživanja koja je sa kolegama sprovodio tokom godina, pokazala su da ljudi drugačije procenjuju zadovoljstvo svojim životom u zavisnosti od toga da li je dan sunčan ili kišovit (Schwarz & Clore, 1983). Atribuciju zadovoljstva životom ljudi su pogrešno pripisivali pozitivnom osećaju koji im pruža ugodan i sunčan letnji dan, nasuprot turobnom i tmurnom kišnom jesenjem danu. Dakle, kada je okruženje „pozitivno“, ono budi pozitivne osećaje, što posledično dovodi do optimističnih procena. Kada je okruženje „negativno“, ono budi negativne osećaje, što posledično dovodi do pesimističkih procena. Ukoliko smo na konjičkom derbiju i treba da donesemo odluku da li ćemo i koliko rizikovati prilikom kladenja, kakvo je vreme tog dana, prema ovoj teoriji, može da utiče na našu kockarsku odluku. Ekonomisti su u svojim makroekonomskim modelima otkrili da trgovina akcijama na 26 berzi širom sveta (1982-1997) sunčanim danima stvara profit veći za 24,8% u odnosu na oblačne dane (Hirschleifer & Shumvai, 2003). U jednoj drugoj studiji, istraživači su od pojedinaca tražili da procene njihovu želju za promenom. „Na pitanje tokom kišnog (naspram sunčanog) dana, pojedinci su prijavljivali veću želju - dakle, jaču motivaciju - da se promene“ (Cohen et al, 2008:62). Ovaj uvid pokazuje da emocije služe kao informacije koje proizvode specifičan uticaj na motivaciju i ponašanje ljudi.

**Hipoteza o emocijama kao somatskim markerima** (*Somatic Marker Hypothesis*) zasniva se na istraživanjima koje je sprovodio neurobiolog Antonio Damasio sa osobama koje imaju specifična neurološka oštećenja, a koja usled nemogućnosti da dožive emocije nisu u

mogućnosti da donose odluke. Pokušavajući da razume ovaj medicinski fenomen, Damasio je razvio ideju o emocijama kao somatskim markerima. Pojam somatski označava specifični doživljaj emocija koji se realizuje tako što dolazi ne samo da fizioloških, već i kognitivno-neuroloških promena. Sa druge strane, markeri predstavljaju svoju osnovnu i očigledno funkciju, oni obeležavaju određena sećanja, alterantive i očekivane ishode. Hipoteza o emocijama kao somatskim markerima počiva na nekoliko pretpostavki: (a) proces donošenja odluka pre svega zavisi od svesnih i kognitivnih operacija koje se dešavaju u ljudskom mozgu, (b) kognitivne operacije, ma koliko zauzimale krucijalnu poziciju u procesu odlučivanja, nalaze se pod uticajem i drugih operacija kao što su pažnja, prisećanje, radna memorija i emocije, (c) osim toga svesne, kognitivne operacije zavise i od dostupnosti znanja o određenim situacijama, akterima potencijalnim ishodima (Bechara et al, 2000:295). Dakle, određeni spoljni stimulus utiče na donosioca odluke tako što pokreće njegove fiziološke i psihološke mehanizme. U njihovoj međugri nastaju emotivne reakcije koje se povezuju tokom vremena sa stimulusom koji ih je proizveo. Zasnovana na prisećanju, emotivna reakcija na taj stimulus u budućnosti utiče na proces odlučivanja upravo putem somatskih markera. Na primer, iskustveno znamo da nam je neki negativan ishod (saobraćajna nezgoda) povezan sa ponašanjem koje mu je prethodilo (brza vožnja). Svaki put kada pomislimo da je brza vožnja jedna od mogućih alternativa kada kasnimo, somatski markeri pokreću naše fiziološke (lupanje srca i znojenje dlanova) i psihološko-emotivne (strah i anksioznost) mehanizme i obeležavaju brzu vožnju kao nepoželjnu alternativu (Damasio, 1994). U tom smislu, somatski markeri mogu imati upozoravajuću ili motivišuću funkciju. Ukoliko je reč o negativnoj emotivnoj reakciji na neki stimulus, somatski marker će imati ulogu alarma, a ukoliko je reč o pozitivnim emocijama koji neki stimulus budi, somatski marker će imati funkciju motivatora. Da bi proverili svoje tvrdnje Entoan Bešara (Antoine Bechara), Hana Damasio (Hanna Damasio) i Antonio Damasio sproveli su laboratorijski eksperiment sa osobama koje imaju moždane lezije usled kojih ne mogu da dožive emocije. Pred njima, kao i pred kontrolnom grupom, bio je psihološki zadatak koji su istraživači nazvali Ajova kockanje (*Iowa gambling task*). Koncept ovog zadatka podrazumevao je da učesnici u eksperimentu pred sobom imaju 4 špila karata (A, B, C i D) iz kojih sukcesivno izvlače karte koje nose dobitke i gubitke. Zagonetka je bila u tome što oni špilovi koji nose veće dobitke (A i B), nose i veće gubitke, tako da je optimalna strategija bila da se izvlače karte iz špilova koji imaju manje dobitke (C i D). Istraživanje je pokazalo da su učesnici iz kontrolne grupe ovaj mehanizam posle određenog vremena shvatili i počeli da uzimaju karte iz špilova sa manjim nagradama (C i D), dok učesnici sa moždanim deformitetima to nisu shvatili (Bechara et al, 2000:297). Čak 30% ispitanika iz kontrolne grupe nije imalo razvijenu svest o tome zašto bira špilove C i D, što nam govori da je njihovo odlučivanje bilo manje kognitivno i svesno, a više afektivno i nesvesno (Bechara et al, 2000:300). Na kraju, eksperiment je pokazao da postoji razlika u učenju zasnovanom na emocijama između ove dve grupe. Prema mišljenju autora studije, negativne emocije do kojih dovodi izvlačenje karata sa velikim gubitkom, posle određenog broja ponavljanja pokreću uticaj somatskih markera koji špilove A i B markiraju kao nepoželjne. Izostanak emotivne evaluacije i posledično somatskih markera je doveo do toga da ispitanici moždanim lezijama nisu mogli da izvedu zaključak ni kognitivno-svesno, ni afektivno-nesvesno. Zaključak koji se iz studije nameće je da somatski markeri unapređuju proces donošenja odluka, dok odusustvo takvih markera čini naše odluke lošijim.

**Afektivni integrisani model odlučivanja** (*Affect Integrtated Model of Decision Making - AIMD*) je emotivno-kognitivno objedinjujući model koji integriše tradicionalne aspekte odlučivanja (racionalni izbor) i emocionalne aspekte. Na taj način, ovaj model pokušava da u epistemološki okvir racionalnog izbora uključi emocije ne samo kao varijable, već kao suštinski

aspekt kompjucionog modela. Glavni konstruktor ovog modela je Dženifer Lerner (Jennifer Lerner).



Slika 18. Afektivni integrisani model odlučivanja (Lerner, 2014:31)

Afektivni integrisani model odlučivanja, pored integralnih i incidentalnih uticaja, uključuje je i karakteristike alternativa koje se mogu odnositi na verovatnoću, rizik, vremensku dimenziju odluka i slično. Isto tako, model uključuje i karakteristike donosioca odluka, pa tako donosilac odluka, na primer, može pokazivati averziju ili sklonost prema riziku. Linije B i C, povezane sa linijom A omogućavaju „sveobuhvatnu procenu svake alternative i posledično donošenje odluke koja je najbolja (linija D)” (Lerner, 2014:31). Uloga emocija u ovom modelu je dvostruka. Prvo, emocije su promenljive i konstruisane, za razliku od teorije racionalnog izbora u kojoj vlada „stabilnost“ preferencija. To znači da prilikom razmišljanja o mogućim alternativama, donosilac odluka razmišlja o tome kako bi se osećao sa određenim ishodom (linija E). „Ove anticipirane emocije zatim se vraćaju kao racionalni inputi u proces donošenja odluke (linija A) i vrednuju se slično kao korisnost” (Lerner, 2014:32). Drugo, emocije su uključene u ovaj model tako što u obzir uzimaju i one emocije koje se osećaju u trenutku donošenja odluke. Uobičajeno, tradicionalni model racionalnog izbora ove emocije ne uključuje u jednačinu donošenja odluka. Kao što vidimo na slici iznad, ove emocije mogu biti indukovane različitim stimulusima. Prvo, one mogu biti pokrenute nekom karakteristikom donosioca odluka, na primer depresijom (linija B’). Drugo, karakteristike alternativa takođe mogu podstaći određene emocije, kao što kompleksnost zadatka ili izbor između dve podjednako poželjene alternative može proizvesti anksioznost (C’). Treće, emocije koje očekujemo kao posledicu određenog ishoda, mogu pokrenuti određene

emocije u toku procesa odlučivanja. Na primer, ukoliko očekujemo da ishod naše odluke bude razočaranje, onda ova anticipirana emocija može podstaći tugu u toku procesa odlučivanja (linija F). Četvrto, sam način na koji procenjujemo odluke može izazvati neku emociju. Na primer, ukoliko odluke sadrže neke kompleksne kompromise, onda one mogu proizvesti frustraciju (linija G'). Peto, osim integralnih emocija, ovaj model uključuje i incidentalne emocije. To znači da na proces odlučivanja mogu uticati i neke emocije koje nemaju veze za procesom odlučivanja, već su, na primer, posledica raspoloženja donosilaca odluke koje je nepovezano sa samom procedurom odlučivanja (linija H') (Lerner, 2014:32).

Dženifer Lerner pokušava da objasni kako ovaj model funkcioniše uz pomoć jednog prostog i intuitivnog primera. Ukoliko osobi kojoj je uginuo pas, ponudimo izbor koji podrazumeva da može dobiti (a) 50.000 dinara sada ili (b) 100.000 dinara za mesec dana, ovaj model će prilikom analize izbora uzeti u obzir tugu koju donosilac odluke oseća u datom trenutku, a koja nije povezana sa samom odlukom, već sa gubitkom ljubimca. Na taj način, tuga bi mogla da utiče na donosioca odluke da izabere „bržu“ nagradu kako bi umanjio svoju trenutnu tugu (H). To znači da bi tuga podstakla donosioca odluke da zanemari racionalnu kalkulaciju očekivane vrednosti (G), jer je imati 100.000 bolje nego imati 50.000 dinara. Međutim, ukoliko donosilac procenjuje da mu je anticipirana sreća što će dobiti 100.000 dinara veća (dovoljna da se oseća dobro), onda će možda ipak odlučiti da izabere opciju sa većom monetarnom vrednošću (F). Na ovaj način, kako ističe Dženifer Lerner „konačna odluka biće predviđena kombinacijom diskontinuirane tuge, monetarnih dobitaka i načina na koji se procenjuju potencijalne nagrade“ (Lerner, 2014:33).

**Model afektivne infuzije** (*Affect Infusion Model*) je kompleksan model koji uključuje nekoliko ravnopravnih strategija uz pomoć kojih donosilac odluke može da procesuirati izbor. Model uključuje sledeće alternativne strategije: direktna obrada (*direct access processing*), motivisana obrada (*motivated processing*), heuristička obrada (*heuristic processing*) i supstantivna obrada (*substantive processing*) (Forgas, 2002:8). Džozef Forgas smatra da se ove strategije razlikuju na osnovu dva fundamentalna principa, jednog kvantitativnog i jednog kvalitativnog. Kvantitativni pristup odgovora na pitanje koliki stepen napora se koristi u potrazi za najoptimalnijim rešenjem, dok kvalitativni pristup pokazuje koliki je stepen otvorenosti strategije za pretragu informacija, kao i stepen konstruktivnosti. Ukrštanjem ova dva principa, dobijamo gore navedene strategije odlučivanja:

- 1) Direktnu obradu karakteriše nizak stepen napora, zatvorenost i nekonstruktivnost;
  - 2) Motivisanu obradu karakteriše visok stepen napora, zatvorenost i nekonstruktivnost;
  - 3) Heurističku obradu karakteriše nizak stepen napora, otvorenost i konstruktivnost;
  - 4) Supstantivnu obradu karakteriše visok stepen napora, otvorenost i konstruktivnost;
- (Forgas 2002:8).

Forgas je smatrao da se uloga emocija ne realizuje u svakom od ova četiri načina obrade. Prema, njegovom mišljenju uticaj emocija na obradu informacija i donošenje odluka dešava se u slučaju otvorenih, konstruktivnih strategija. Dakle, emocije su važne kada je reč o supstantivnoj ili heurističkoj obradi. Sa druge strane, kada se radi o direktnoj obradi, ona podrazumeva situacije u kojima je donosioc odluke već bio i koje su mu na određeni način poznate tako da usled toga nema „važnih kognitivnih, emotivnih, situacionih ili motivacionih informacija koje zahtevaju detaljniju obradu“ (Forgas, 2002:8). S obzirom na to da su situacija i repertoar

alternativa poznati, ne dolazi do afektivne infuzije. Kada je reč o motivisanoj obradi, ona se dešava u situacijama u kojim je donosilac odluke eksplicitno fokusiran na određeni cilj, tako je njegova pažnja i razmišljanje izrazito selektivno i neinkluzivno. Fokusiranost, eksplicitna selektivnost i motivacija onemogućavaju otvoreno pretraživanje informacija usled čega ne dolazi do afektivne infuzije (Forgas, 2002:8).

Prema modelu afektivne infuzije, heurističke i materijalne obrade su po svojoj prirodi otvorene u pretraživanju, kreiranju i obradi informacija što predstavlja neophodnu osnovu za afektivnu infuziju. "Heuristička obrada se dešava kada je zadatak jednostavan, poznat i nije od velikog ličnog značaja; odvija se dok su kognitivni kapaciteti ograničeni; i kada nema motivacionih niti situacionih pritisaka da se primeni detaljnija obrada" (Forgas 2002:8). Do afektivne infuzije u takvim slučajevima dolazi usled toga što se ljudi vode *kako-se-osećam-povodom-toga* heuristikom (*how-do-I-feel-about-it*) (Forgas, 2002:8). Ukoliko se osećamo dobro sa nekom odlukom, onda je to put našeg izbora. Kada je reč o supstantivnoj obradi, ona se dešava „kada je zadatak neobičan, zahtevan, složen i lično relevantan; kada nema dostupnih odgovora putem direktne obrade; kada ne postoje jasni motivacioni ciljevi za realizovanje obrade; i na raspolaganju je sasvim dovoljno vremena i drugih sredstava za obradu" (Forgas, 2002:8). Ovaj tip obrade podrazumeva otvorenu i konstruktivnu strategiju, u kojoj akteri tumače dostupne informacije koristeći svoja bogata sećanja. Prilikom povezivanja informacija iz sadašnjosti i sećanja iz prošlosti, emocije igraju veoma važnu ulogu. Emotivno obojena sećanja i njihova usklađenost sa trenutnom situacijom, omogućuju donosiocima odluka da detaljno i efikasno obrade i procesuiraju odluku.

Da bi testirali ovaj model Forgas i njegove kolege su sprovele nekoliko empirijskih studija u kojima su kod dve grupe učesnika indukovali srećno i tužno raspoloženje. Nakon toga, učesnicima u eksperimentu pokazivali su slike parova koji su izašli na večeru. Neki parovi su bili dobro upareni po kriterijumu fizičkog izgleda, dok je kod drugih postojao očiti disparitet u lepoti. Studija je trebalo da pokaže kako indukovano raspoloženje utiče na očekivane (dobro upareni parovi) i neočekivane (loše upareni parovi) socijalne situacije. Prvi nalaz do kojeg su došli odnosio se na saglasnost raspoloženja (*mood congruent*) sa procenama, što se ogledalo u činjenici da su "srećni učesnici eksperimenta formirali pozitivnije utiske o parovima nego što su to učinili tužni učesnici" (Forgas, 2002:10). Drugi nalaz pokazao je da „raspoloženje ima mnogo veći uticaj kod procene parova koji su bili atipični i loše usklađeni nego kod parova koji su bili tipični i dobro usklađeni" (Forgas, 2002:10). Prema modelu afektivne infuzije do ovakvog razvoja situacije dolazi usled socijalnih očekivanja koja su proizašla iz očekivanih i uobičajenih društvenih normi. Iz tog razloga pokazalo se da je „intenzitet uticaja raspoloženja na odgovore bio najjači kada su parovi bili neusklađeni, srednje jačine kada su parovi bili delimično usklađeni, i najmanje jačine kada su bili dobro usklađeni" (Forgas, 2002:10). Ova i druga istraživanja pokazuju da poznatost i predvidljivost socijalnih situacija i interakcija smanjuje mogućnost za afektivnu infuziju, dok nepoznate i neiskustvene situacije predstavljaju plodno tlo za intenzivnu afektivnu infuziju.

Sve navedene teorijske perspektive i modeli, prema mišljenju Elena Pitera (Peters Ellen), Danijela Vestfjola (Vastfjall Daniel), Tomija Gerlinga (Garling Tommy) i Pola Slovica (Slovic Paul) ukazuju na to da emocije mogu imati nekoliko različitih uloga u proceduri odlučivanja (Peters et al, 2006). Ovi autori argumenotvano pokazuju da su emocije nezaobilazna komponenta istraživanja procesa odlučivanja i to na četiri moguća načina.



- a) **Emocije kao informacije** (*emotion as information*) – Kada su pred nama različite alternative, to kako se osećamo u vezi sa njima predstavlja informaciju o našim preferencijama. „Značaj emocija vidi se u tome što ovakve vrste osećaja mogu oblikovati naš vrednosni doživljaj određenih alternativa o kojima razmišljamo i između kojih biramo. Ukoliko nam se oko određenih alternativa javi neko negativno/pozitivno osećanje, naš procesni sistem taj osećaj doživljava kao informaciju koja je podjednako merodavna u procesu kalkulacija optimalnih izbora“ (Jović, 2019:142-143). Emocije kao informacije otuda mogu imati dve dimenzije: incidentalne i integralne. Kada posmatramo afekte kao incidentalne informacije, spoznaja našeg raspoloženja nas informiše kakvu strategiju odlučivanja bi trebalo da izaberemo. Ukoliko smo srećni dok donosimo neku odluku, ta informacija nas navodi da odaberemo strategiju koja nije sistematična i koja ne zahteva mnogo kognitivne energije niti procesuiranja. Prateći ovo shvatanje Ketii Mekfarland (Cathy McFarland), Katrin Vajt (Katherine White) i Sara Njut (Sarah Newth) su u svojim istraživanjima dokazale da ljudi u prijatnom raspoloženju mnogo više posmatraju svet kroz ružičaste naočare, nego ljudi u melanholičnom raspoloženju (McFarland et al, 2003). Nalazi njihove studije su pokazali da učesnici eksperimenta u pozitivnom raspoloženju procenjuju ljude oko sebe boljim i nadarenijim, u poređenju sa učesnicima eksperimenta u negativnom raspoloženju. U tom slučaju, učesnici u eksperimentu izloženi su mehanizmom koji se naziva usklađenost raspoloženja (*mood congruent*), koji podrazumeva prelivanje emotivnog raspoloženja nevezanog za odluku, na sam proces izbora. Sa druge strane, pristup koji afekat vrednuje kao integralnu informaciju, zasnovan je na drugačijem mehanizmu i odnosi se na emocije koje su deo odluke. Dakle, kada ljudi donose odluke, oni, zapravo, sebi postavljaju sledeće pitanje: „*Kako se ja osećam u vezi sa tim*“ (Schwarz 1990:529). Ukoliko osećamo pozitivne emocije prema alternativu A u odnosu na alternativu B, taj osećaj će imati značajan uticaj na našu odluku prilikom izbora.
- b) **Emocije kao zajednička valuta** (*common currency*) – Emocije mogu imati ulogu zajedničke valute, posebno kada je reč o anticipiranju ishoda određenog izbora. „Kada se individue susreću sa kompleksnim odlukama gde postoji izbor između više neizvesnih a poželjnih alternativa, prilično je teško integrisati konfliktne razloge za i protiv neke alternative. U takvim situacijama, ljudi mogu primenjivati strategiju emocionalnog pojednostavljanja tako što će im emocija služiti kao merna jedinica za upoređivanje osećaja povodom izbora A u odnosu na izbor B ili C. Dobar primer za to je eksperiment u kojem se pokazuje uticaj efekta anticipirane žalosti. Nalazi ove studije su pokazali da ljudi, razmišljajući o potencijalnim ishodima, imaju odbojnost prema izborima za koje osećaju da će im proizvesti emociju žaljenja (*regret-averse*). Ova vrsta emocionalnog anticipiranja vodi odlukama koje su izglednije, odnosno odlukama koje su sigurnije da neće dovesti do takvih osećaja (*risk-averse*)“ (nav. prema Jović, 2019:143). Osim uticaja na izbor alternativa, emocije kao zajedničke valute utiču i na način procesuiranja odluke. Naime, ukoliko anticipiramo nepoželjne ishode, koji mogu dovesti do negativnih emocija i razočaranja, u tom slučaju ćemo procesu odlučivanja pristupiti produbljenije i obazrivije, odvajajući dovoljno vremena da donesemo odluku. Sa druge strane, ukoliko anticipiramo ishod sa pozitivnim valutama, motivacija da produbljujemo analizu se smanjuje.

- c) **Emocije kao "usmeritelji pažnje"** (*emotion as spotlight*) – „Intenzitet i vrsta emocionalnih osećanja mogu služiti donosiocu odluka da usmeri svoju pažnju na određene informacije prilikom donošenja odluke. Kao primer može da posluži eksperiment Roberta Berona u kojem su učesnici eksperimenta imali ulogu intervjuera za posao. Eksperiment je pokazao da su intervjueri u radosnom raspoloženju pamtili više pozitivnih stvari o intervjuisanom i generalno ga ocenjivali bolje i pokazivali naklonost prilikom zaposlenja. Sa druge strane, intervjueri koji su bili u tužnom raspoloženju, pamtili su veći broj negativnih osobina kod ispitanika i izražavali značajno manju volju da ih zaposle. Pažnja srećnih intervjuera bila je usmerena na pozitivne strane kandidata za posao dok je pažnja tužnih intervjuera bila usmerena na njihove negativne strane, što pokazuje da naše raspoloženje može biti usmeritelj pažnje prilikom selekcije podatka i procesuiranja odluka“ (nav. prema Jović, 2019:143-144).
- d) **Emocije kao motivacija** (*emotion as motivation*) – „Način na koji obrađujemo informacije i donosimo odluke je pod značajnim uticajem motivacije koja ga pokreće. Primećujemo da smo oko stvari koje nam mnogo znače, daleko motivisaniji u odnosu na stvari oko kojih ne osećamo ništa. Emocije su u tom smislu povezane sa našim pristupom rešavanju problema i donošenja odluka. Dokazano je da određene emocije motivišu individuu na različite načine, jedne vode aktivnim, a druge pasivnim strategijama. Na primer, emocija besa motiviše osobu da bude proaktivna. Motivacija proizlazi upravo iz namere da se promene faktori koji su zapravo i uzročnici besa. Takve vrste diskretnih emocija bude visok nivo aktivacije kod donosioca odluka. Sa druge strane, strah izaziva sasvim drugu vrstu reakcija kod donosioca odluka. Kod uplašene osoba mnogo je manji nivo aktivacije, a sama emocija vodi ka samozaštiti i "bekstvu" od odluke. Dakle, ljut donosilac odluke će raditi na realizaciji svojih ciljeva (*fight*), dok će se uplašeni donosilac odluke povući (*flight*)“ (nav. prema Jović, 2019:144).

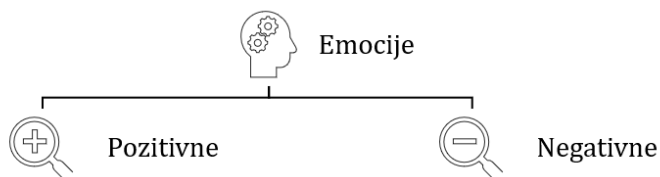
Da bi ostvarile ove svoje četiri uloge, emocije deluju na kognitivni i procesni sistem na tri fundamentalna načina:

1. „Emocije deluju kao selektivni filter za sve stimulanse koji dolaze iz okoline, fokusirajući pažnju na one aspekte situacije (stimulansa) koji su u skladu sa trenutnim raspoloženjem. Na taj način emocije delimično određuju kako će stimulans biti kodiran u našoj memoriji (*mood-congruent learning*)“ (Wright & Bower, 1992:277).
2. „Emocije takođe utiču i na to kojih informacija ćemo se naknadno prisećati i vraćati iz memorije (*mood-context retrieval effect*)“ (Wright & Bower, 1992:276).
3. „Emocije utiču na dostupnost različitih ideja i strategija koje se koriste prilikom ...donošenja rizičnih odluka“ (Wright & Bower, 1992:276).

## 8. Uticaj valencije emocija na odlučivanje

U prethodnom poglavlju, u delu koji se odnosi na klasifikaciju emocija, korišćen je, između ostalih, kriterijum valencije (*valence*). U tom smislu, emocije se mogu podeliti u dve grupe: (a)

pozitivne emocije (izazivaju pozitivno raspoloženje) i (b) negativne emocije (izazivaju negativno raspoloženje).



Slika 19. Podela emocija prema valenciji

Valencija emocija je od prvih eksperimentalnih istraživanja bila u fokusu istraživača koje je zanimalo na koji način pozitivne i negativne emocije utiču na proces donošenja odluka. Da bismo razumeli moguće uticaje pozitivnih i negativnih emocija na proces odlučivanja, najbolje je da taj uticaj posmatramo iz više uglova.

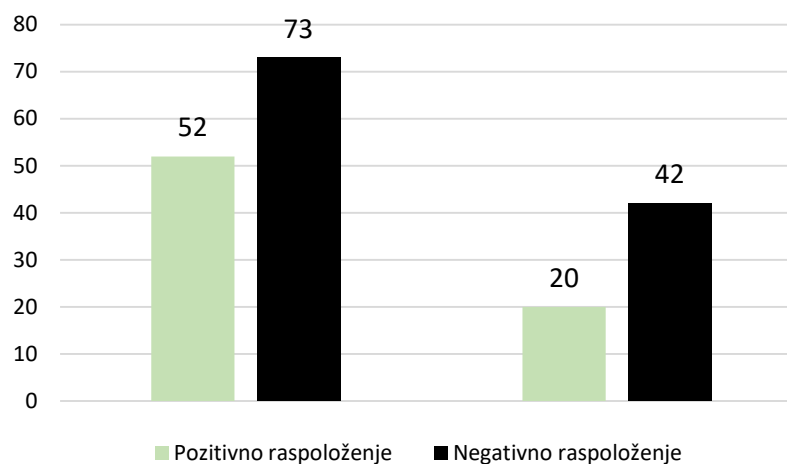
### Ugao 1: Uticaj valencije na kogniciju i strategiju obrade

Savremena istraživanja iz oblasti kognitivne psihologije pokazuju da valencija emocija, odnosno, pozitivne i negativne emocije značajno utiču na kogniciju, Ovi nalazi upućuju da su "emocije i kognicija međupovezani" što je od izuzetnog značaja za razumevanje procesa odlučivanja (Wright & Bower, 1992:288). Način na koji emocije utiču na kogniciju, posledično se odražava i na akcioni deo, odnosno na naše odlučivanje. Svakoju akciji koju čovek sprovede, prethodio je neki vid obrade informacija koji utiče na planiranje i ponašanje. Najbolji primer toga su zaključci do kojih je svojim istraživanjima došla Elis Ajsen (Alice Isen) sa saradnicima: "Individua koja se oseća srećno smanjuje opterećenje na radnu memoriju, smanjuje kompleksnost same situacije odlučivanja i zahtevnosti zadatka, bira strategiju koja je najjednostavnija što podrazumeva uključivanje najmanjeg broja mogućih alternativa i minimalnog proveravanja informacija, pretpostavki i probnih zaključaka" (Isen et al, 1982:258). Elis Ajsen ističe da pozitivno raspoloženje podstiče i dobre performanse prilikom rešavanja problema, tako što "pozitivno raspoloženje generiše kreativnost, kognitivnu fleksibilnost, inovativnost u reakcijama i otvorenost prema informacijama" (Isen, 2001:76).

Dakle, kada se nalaze u pozitivnom raspoloženju ljudima je proces odlučivanja kognitivno jednostavniji i površniji, što dovodi do toga da su u mogućnosti da brže donose odluke. Naravno, brže ne znači uvek i kvalitetnije. Osim toga, "ljudi u pozitivnom raspoloženju su skloni usvajanju kreativnih, otvorenih, konstruktivnih i inkluzivnih stilova razmišljanja... i pokazivanju veće kognitivne i bihevioralne fleksibilnosti" (Forgas, 2002:5). Izostanak kognitivnog sagorevanja i opterećenja, Elis Ajsen objašnjava time što pozitivno raspoloženje utiče na kognitivnu obradu da kroz efekte kao što su „elaboracija i intenzivnije razmišljanje o širokom spektru srodnih ideja... olakšava kognitivnu organizaciju i kapacitete pre nego što ih iscrpljuje" (Isen, 2001:77). Za razliku od pozitivnih emocija, negativne emocije podstiču kompleksnu, analitičku i detaljnu obradu (Clark & Isen, 1982). Pojedinci u stanju negativnog raspoloženja imaju tendenciju da obrađuju više informacija (Elsbach & Barr, 1999), da su manje skloni pristrasnostima (Forgas, 1998) i da su tačniji su u svojim odlukama (Au et al, 2003). Istraživanja su pokazala da se „osobe u negativnom raspoloženju prema svom ponašanju odnose znatno kritičnije" (Forgas, 2002:10) što dovodi do dublje, pažljivije i refleksivnije obrade. Posledice ovakvog kognitivnog stila mogu dovesti do problema kognitivnog sagorevanja usled preteranog razmišljanja (*overthinking*).

Spomenuta studija Kimberli Elsbeh (Kimberly Elsbach) i Pamele Bar (Pamela Barr) istraživala je uticaj pozitivnog i negativnog raspoloženja na struktuiranost kognitivnog procesa prilikom rešavanja problema. Nakon što su ispitanicima indukovali pozitivno i negativno raspoloženje, eksperimentatori su im dali zadatak u obliku studije slučaja, kojim su testirali korišćenje struktuiranog protokola prilikom odlučivanja (*structured decision protocol*). Da bi to bilo moguće učesnici u eksperimentu su morali da donesu odluku da li bi *Carter Stock Car Racing Team* trebalo da učestvuje u sledećoj trci ili ne. Ova složena studija slučaja je sadržala veliki broj informacija, a sam proces donošenja odluke trebalo je da pokaže kako pozitivno i negativno raspoloženje utiče na korišćenje struktuiranog protokola odlučivanja. Rezultati istraživanja su pokazali da su ispitanici kod kojih je bilo indukovano negativno raspoloženje za skoro 20-25% više koristili struktuirani protokol odlučivanja. Ovaj nalaz pokazuje da negativno raspoloženje podstiče sveobuhvatniju i detaljniju kognitivnu obradu u odnosu na pozitivno raspoloženje.

Grafikon 1. Uticaj valencije emocija na kognitivnu obradu (Elsbach & Barr, 1999:190)



Navedeni nalazi doveli su istraživače u dilemu oko toga koje raspoloženje dovodi do efikasnijih odluka. Pojavile su se dve suprotstavljene ideje: „tužan ali pametniji“ (*sadder but wiser*) i „srećniji i pametniji“ (*happier and smarter*). Kako bi razrešila ovu dilemu, Elis Ajsen je organizovala sledeći eksperiment. Prema postavci njenog eksperimentalnog dizajna, učesnici u eksperimentu su bili mladi lekari koji donose medicinske dijagnoze o tome koji od šest bolesnika ima rak pluća na osnovu devet različitih simptoma bolesti. Kod lekara kod kojih je pre dijagnoze indukovano pozitivno raspoloženje, rezultati su pokazali veći stepen prognostičke efikasnosti i tačnosti. Dakle, lekari sa indukovanim pozitivnim raspoloženjem bili su efikasniji u izvršenju ovog zadatka u odnosu na njihove kolege koje nisu bile u pozitivnom raspoloženju. Ova studija otkrila je još tri dodatna i veoma važna efekta. „Prvo, lekari kod kojih je bilo indukovano pozitivno raspoloženje, uradili su mnogo više nego što je bilo zahtevano zadatakom<sup>9</sup> (*go beyond the assigned task*). Drugo, pokazali su značajno manje konfuzije u procesu odlučivanja. Treće, pokazali su znatno bolju integraciju informacija neophodnih za donošenje odluke“ (Isen, 2001:78). Sva tri uvida odnose se direktno ili indirektno na kognitivnu obradu i prema Elis Ajsen pokazuju da pozitivno raspoloženje utiče na ljude da bolje „integrišu informacije neophodne za

<sup>9</sup> Kada je reč o tome da su uradili i više nego što je bilo predviđeno eksperimentalnim zadatkom to se prevashodno odnosilo na činjenice da su nakon dijagnostičkog pregleda šestoro odabranih pacijenata, uradili isti dijagnostički skrining i za preostale bolesnike i predložili lečenje.

donošenje odluka“ da bolje usmere svoj fokus i uspešno razdvoje bitne od manje bitnih informacija i posledično da „rade brže i efikasnije“ (Isen, 2001:78).

## **Ugao 2: Uticaj valencije na heurističko odlučivanje**

Način na koji ćemo odlučivati, kao i strategija obrade prilikom donošenja odluka, može podrazumevati različite pristupe. Kao što smo videli u prethodnim poglavljima, teorija racionalnog izbora polazi od toga da ljudi univerzalno primenjuju racionalni kalkulus prilikom procenjivanja alternativa, birajući upravo one koje maksimalizuju njihovu korisnost/vrednost. Nakon procene šta je za njih najbolje, donosioci odluka biraju određenu alternativu. Psihološke teorije odlučivanja, posebno teorija izgleda, otkrivaju da ljudi zapravo nisu tako savršeno racionalni prilikom odabira alternativa. Psihološke teorije ukazuju na sklonost ljudi da nekada umesto racionalnih mehanizama odlučivanja koriste kognitivne prečice – heuristike. Zastupnici teorije izgleda smatraju da je sklonost ljudi ka heurističkom odlučivanju univerzalna i kroskulturalna. U novije vreme, istraživači koji se bave emocijama otkrili su još jedan nivo razumevanja sklonosti ljudi ka heuristikama. Značajan broj autora koji se bavio uticajem valencije na sklonost prema korišćenju heurističkih strategija odlučivanja, otkrio je da su ljudi pod uticajem određenih emocija više skloni heurističkom odlučivanju, nego kada se nalaze pod uticajem nekih drugih emocija. S obzirom na već navedene nalaze da donosioci odluka u pozitivnom raspoloženju biraju brže, jednostavnije i otvorenije strategije obrade, logična je pretpostavka da pozitivno raspoloženje podstiče sklonost prema korišćenju heuristika u odlučivanju.

U studiji koja je istraživala uticaj raspoloženja na kognitivne pristranosti (*cognitive bias*), Džozef Forgas je upravo na osnovu tih premisa pretpostavio da će ljudi u pozitivnom raspoloženju biti skloniji fundamentalnoj grešci atribucije<sup>10</sup> (*fundamental attribution error*), nego ispitanici u negativnom raspoloženju (1998). Fundamentalna greška atribucije, predstavlja heurističku tendenciju ljudi da (a) podcenjuju situaciona objašnjenja određenih događaja, (b) dok istovremeno precenjuju značaj ličnih objašnjenja. Da bi istražio uticaj pozitivnih i negativnih raspoloženja na sklonost prema fundamentalnoj grešci atribucije, Forgas je učesnike u eksperimentu doveo u pozitivno i negativno emotivno stanje. Zatim je od učesnika zatražio da pročitaju jedan članak koji je analizirao trenutne društvene probleme. Cilj eksperimenta je bio da se utvrdi da li postoji razlika između učesnika u pozitivnom i negativnom raspoloženju kada se radi o sklonosti prema dodeljivanju atribucije ličnosti autora. Nalazi iz eksperimenta su potvrdili početnu pretpostavku. Učesnici kod kojih je indukovano negativno raspoloženje, manje su bili skloni da nakon čitanja teksta atribuciju usmere prema autoru, nego učesnici kod kojih je indukovano pozitivno raspoloženje. Ovaj nalaz upućuje da negativno raspoloženje podstiče nepristrasnu i temeljnu obradu informacija, dok pozitivno raspoloženje podstiče heurističko odlučivanje.

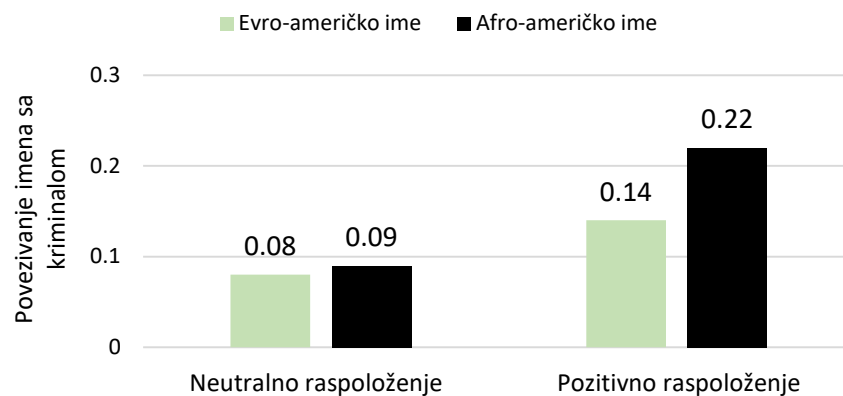
Istraživanje koje su sproveli Džajhun Park (Jaihyun Park) i Mehzarin Benaji (Mahzarin Banaji) 2000. godine analiziralo je uticaj valencije na korišćenje socijalnih heuristika, odnosno,

---

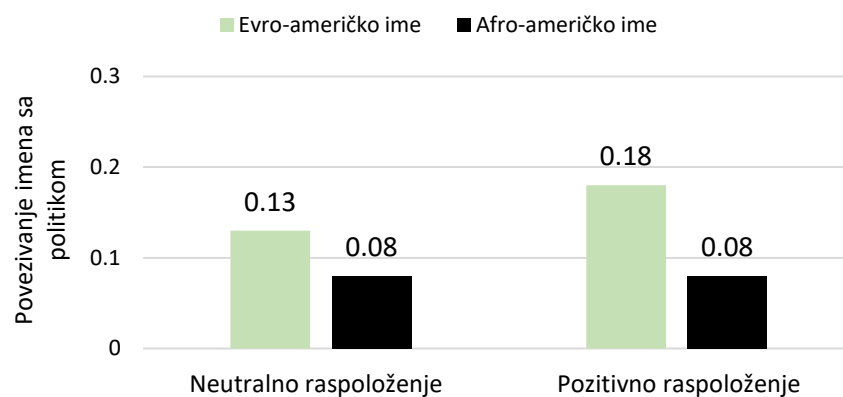
<sup>10</sup> Edvard Džouns (Edward Jones) i Viktor Heris (Victor Harris) su 1967. godine zamolili ispitanike da pročitaju tekstove pisaca čiji su argumenti bili ili za ili protiv Fidela Kastro. Kada su ih pitali, koji pisac je više naklonjen Kastru, učesnici u eksperimentu su donosili sud o naklonjenosti pisaca na osnovu njihovogovog teksta, smatrajući da tekst govori u njihovo ime. Međutim, kada bi eksperimentatori učesnicima u eksperimentu jasno stavili do znanja da su pisci raspoređeni da pišu za i protiv Kastro na osnovu slučajnosti, bacanjem novčića, učesnici u eksperimentu su i dalje naklonost pisaca prema Kastru procenjivali na osnovu njihovih tekstova, usled nemogućnosti da prihvate situaciono objašnjenje koje se nalazi van ličnosti pisaca.

predrasuda. Nakon što je video materijalima bilo indukovano pozitivno i negativno raspoloženje, učesnici u eksperimentu su imali zadatak da na osnovu imena i prezimena zamišljenih osoba, kategorizuju iste u određene društvene grupe: kriminalce, političare, košarkaše, itd. Imena na listi su bila Afro-američka i Evro-američka. Oslanjajući se na teoriju detekcije signala (*detection theory*), Park i Banaji su utvrdili da valencija emocija utiče na korišćenje predrasuda. U prvom eksperimentu su poredili ispitanike koji su se nalazili u pozitivnom i neutralnom raspoloženju. Podaci iz studije su pokazali da pozitivno raspoloženje, značajno više nego neutralno, podstiče korišćenje socijalnih heuristika, odnosno, predrasuda što se najbolje videlo u učestalijem povezivanju likova sa Afro-američkim imenima sa kriminalom i povezivanju likova sa Evro-američkim imenima sa politikom.

Grafikon 2. Uticaj valencije emocija na predrasude vezane za kriminal (Park & Banaji, 2000:1008)



Grafikon 3. Uticaj valencije emocija na predrasude vezane za politiku (Park & Banaji, 2000:1008)

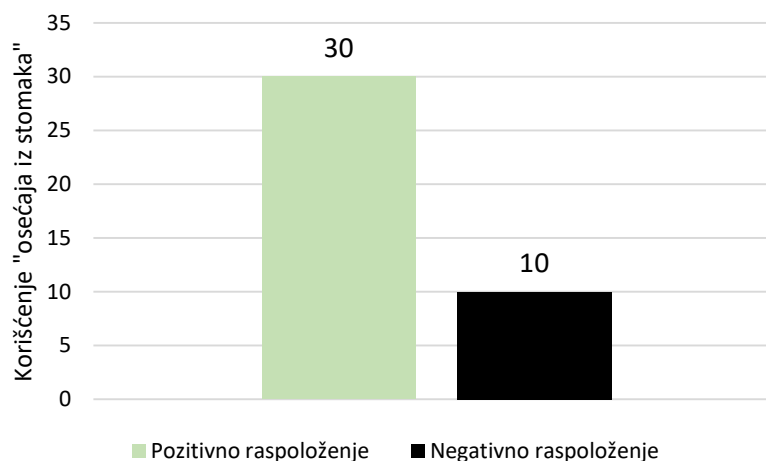


U nastavku studije, ova dva autora uvode i negativno raspoloženje sa ciljem da testiraju razliku između pozitivnih i negativnih afektivnih uticaja na korišćenje predrasuda i drugih socijalnih heuristika. Kao i u istraživanju Džozefa Forgasa, negativno raspoloženi ispitanici pokazali su značajno veću analitičnost, reflektivnost i opsežnost prilikom razmišljanja, što je posledično dovelo do manje upotrebe predrasuda. Suprotno tome, pozitivno raspoloženi učesnici bili su skloniji predrasudama prilikom povezivanja imena i društvenih kategorija. Na primer, nalazi studije su pokazali da su ispitanici u pozitivnom raspoloženju češće povezivali Afro-američka imena sa profesijama kao što je košarka, u odnosu na ispitanike u negativnom

raspoloženju (Park & Banaji, 2000:1016). Nalazi ovog istraživanja pokazuju da pojedinci u negativnom raspoloženju, rešavanju problema pristupaju sa temeljnijom kognitivnom obradom, što će reći da su manje skloni heurističkom odlučivanju od pozitivno raspoloženih pojedinaca.

Navedena studija iz prethodnog dela rada, koju su sprovele Kimberli Elsbach i Pamele Barr pokazala je da pozitivno i negativno raspoloženje ne utiče samo na detaljnost evaluacije i korišćenje strukturiranog procesa odlučivanja, već i na prisutnost heurističkih strategija. Naime, istraživanje je pokazalo da su ispitanici kod kojih je indukovano pozitivno raspoloženje bili skloniji korišćenju osećaja iz stomaka (*gut feeling*) kao osnovnog mehanizma odlučivanja, u odnosu na ispitanike u negativnom raspoloženju (Elsbach & Barr, 1999:190).

Grafikon 4. Uticaj valencije emocija na korišćenje heurističkih strategija (Elsbach & Barr, 1999:190)



### Ugao 3: Uticaj valencije na pregovaranje

U teoriji racionalnog izbora, proces pregovaranja zavisi od strateške kalkulacije aktera koja podrazumeva, pre svega, usmerenost na ostvarenje svojih interesa. Uspeh pregovaranja determinisan je "prakseologijom, odnosno naukom o efikasnom delovanju" (Stirling & Moon, 2001:79). Ključni princip na kome počiva teorija racionalnog izbora u sferi pregovaranja je princip individualne racionalnosti. Prema principu individualne racionalnosti, pregovarač "treba da donese najbolju moguću odluku za sebe, to jest, treba da optimizuje [izbore] u odnosu na sopstveni redosled" (Stirling & Moon, 2001:79) preferencija. Sa druge strane, ključni princip teorije izgleda koji presudno utiče na pregovaranje jeste zavisnost od referentne tačke (*reference dependece*). Referentna tačka nas upućuje na to da pregovarači "različito tretiraju dobitke i gubitke – odnosno da precenjaju gubitke u odnosu na istovetne dobitke" (Levy, 1997:89). Referentna tačka je važna jer u najvećem broju pregovaračkih praksi strane u pregovorima moraju nešto da daju, kao što moraju i nešto da dobiju. Cena onoga što daju i onoga što dobiju zavisi od efekta posedovanja (*endowment effect*). Teorija izgleda upravo ukazuje na to da pregovarači više vrednuju ono što imaju, nego ono što bi trebalo da dobiju, što posebno utiče na strategijsku kalkulaciju u pregovorima.

Kada je reč o emocijama, istraživanja koja je sprovela Elis Ajsen su pokazala da valencija emocija ima značajne implikacije na pregovaranje i rešavanje interpersonalnih nesporazuma koje otkrivaju mehanizme do kojih ni teorija racionalnog izbora, ni teorija izgleda nisu došle. Ajsen je otkrila u svojim istraživanjima da pregovarač koji se nalazi u pozitivnom raspoloženju ima

tendenciju da problem sagleda iz više uglova i da kroz kreativno evaluiranje problema nađe rešenje koje je prihvatljivo za sve zainteresovane strane. Ono što je posebno važno kada je reč o uticaju pozitivnog raspoloženja na ponašanje u interpersonalnim konfliktima jeste to da ono pomaže da se razume perspektiva drugog, njegovi strahovi, primedbe, ali i njegove želje vezane za ishod. Ulaženje u tu vrstu analitičko-empatičkog moda je posledica i toga što pozitivno raspoloženje utiče na to da individua ne bude defanzivna (odbrambena) već da bude otvorena i da namere drugih aktera ne shvata kao pretnju (Carnevale & Isen, 1986). U eksperimentalnoj studiji koju je sprovedla sa Piterom Karnevalom (Peter Carnevale), Ajsen je tragala za empirijskom potvrdom svoje hipoteze o uticaju pozitivnih emocija na uspeh u pregovaranju. Eksperimentalni dizajn je podrazumevao indukovanje pozitivnog raspoloženja kod učesnika eksperimenta, pred kojima je potom bio zadatak da pregovaraju o ceni televizora, usisivača i mašine za pisanje. Nalazi studije su pokazali da su veći uspeh u postizanju dogovora oko cene imali ispitanici koji su bili u pozitivnom raspoloženju, nego ispitanici iz kontrolne grupe (Carnevale & Isen, 1986). Kako, u retrospektivnom radu nekoliko godina potom, ističe Elis Ajsen, "pregovarači su... postigli bolje dogovore u pregovorima i više su uživali u samom procesu pregovaranja, kada je kod njih bilo indukovano pozitivno raspoloženje" (Isen, 2001:78).

Sa druge strane, kontrolna grupa u kojoj nije bilo indukovano pozitivno raspoloženje, pokazala je potpuno drugačije ishode, kako u ponašanju samih pregovarača, tako i pogledu mogućnosti da se dođe do obostrano prihvatljivog rešenja. U kontrolnoj grupi ne samo da su postizani lošiji dogovori, nego se često dešavalo da do dogovora uopšte i ne dođe. Procenat onih koji su napuštali "pregovarački sto" bio je neuporedivo veći nego kod učesnika sa indukovanim pozitivnim raspoloženjem. U slučajevima u kojim bi obe strane učestvovala u procesu pregovaranja, njihov međusobni odnos nije ni približno ličio na odnos dva pregovarača pod uticajem pozitivnih emocija. Pregovarači u kontrolnoj grupi su znatno više bili ostrašćeni i neprijateljski nastrojeni prema drugoj strani. Nakon same eksperimentalne sesije pregovaranja, evaluacija je pokazala da su učesnici iz kontrolne grupe mnogo manje uživali u samoj "igri pregovaranja" nego ispitanici iz eksperimentalne grupe. Usled toga, Elis Ajsen je zaključila da "pozitivno raspoloženje olakšava kognitivnu fleksibilnost, podstiče mogućnost promene perspektive i posmatranja stvari na više načina što dovodi do održivih rešenja... i izbegavanja konflikta" (Isen, 2001:78).

#### **Ugao 4: Uticaj valencije na procenu rizika**

Teorija racionalnog izbora pod odlučivanjem u uslovima rizika podrazumeva situaciju u kojoj donosilac odluke „zna verovatnoće [potencijalnih] ishoda“ (Peterson, 2009:64) i u skladu sa tim informacijama u stanju je da, koristeći princip maksimalizacije očekivane vrednosti, izračuna da li mu se izbor određene rizične opcije isplati. Gotovo većina teoretičara racionalnog izbora smatra da je ovo najbolja strategija za izbor alternativa jer objektivizuje odnos rizika i potencijalnog dobitka. Upravo, metodološko polazište da je proračun rizika objektivn, omogućava analitičku prodornost i primenjivost teorije racionalnog izbora. Međutim, teorija izgleda ukazuje na to da ovaj metodološki stav nije utemeljen na realnosti odnosa ljudi prema riziku. Teorija izgleda donosi produbljenija saznanja o tom odnosu, pokazujući da su ljudi manje skloni riziku u domenu dobitaka i više skloni prihvatanju rizika u domenu gubitaka. To znači da procena rizika nije objektivna već subjektivna, odnosno da su pojedinačne funkcije vrednosti obično konkavne u domenu dobitka i konveksne u domenu gubitaka, sa efektom refleksije oko referentne tačke (Kahneman & Tverski, 1979:268). Takođe, efekat uokviravanja nam govori da će odnos prema rizičnim opcijama varirati u zavisnosti od toga na koji je način raspodela rizika jezički predstavljena. Nije svejedno da li će doktor prilikom objašnjavanja rizičnosti određene

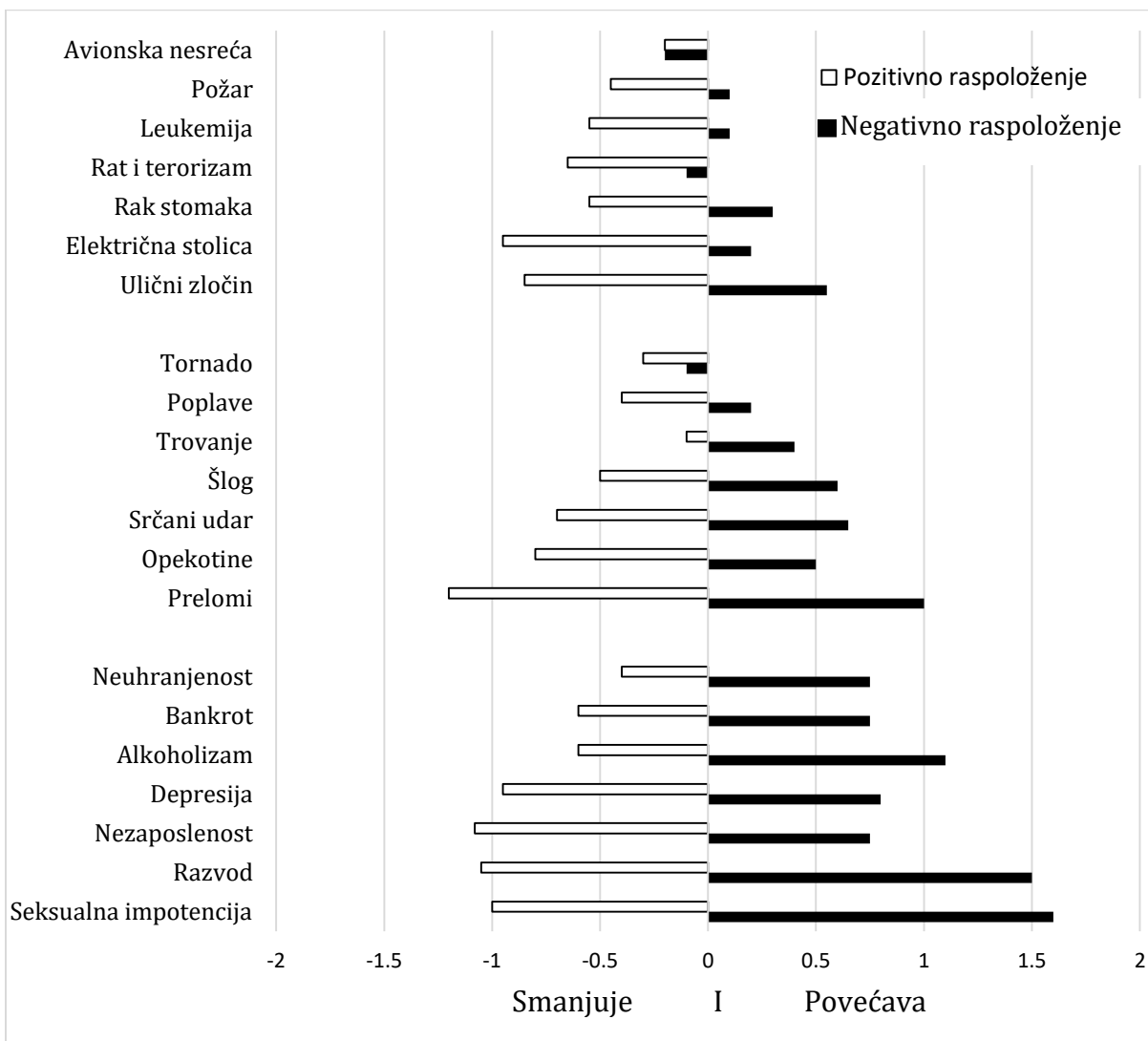


operacije pacijentu, koristiti negativan (procenat smrtnosti) ili pozitivan okvir (procenat preživljavanja).

Istraživači koji u centar analize procesa odlučivanja stavljaju emocije, analiziraju na koji način naš odnos prema riziku zavisi od toga da li osećamo pozitivne ili negativne emocije. Podaci iz različitih istraživanja daju ambivalentnu sliku o uticaju valencije na procenu rizika. Dva empirijska i teorijska uvida se ovde prepliću. Sa jedne strane se nalazi ideja o emocijama kao informacijama. Ona podrazumeva da su negativno raspoloženi ljudi skloni pažljivom, analitičnom i obazrivom procesuiranju, što posledično dovodi do toga da su manje skloni rizičnim opcijama. Sa druge strane, nalaze se pretpostavke o održavanju raspoloženja (*mood maintenance hypothesis*) i popravljanju raspoloženja (*mood repair hypothesis*) (Hockey et al, 2000:825). Prve podrazumevaju da pozitivno raspoloženi ljudi nisu skloni riziku jer ne žele da *prokockaju* svoje raspoloženje, dok druge podrazumevaju da su negativno raspoloženi ljudi skloni riziku jer žele da promene emotivni kontekst u kom se nalaze.

Jedno od prvih istraživanja ovog tipa koje je pokrenulo debatu o uticaju valencije emocija na procenu rizika, bilo je istraživanje Erika Džonsona (Eric Johnson) i Ejmosa Tverskog (Amos Tversky) iz 1983 godine. Zainteresovani javnim debatama o rizicima koji ugrožavaju moderna društva (od upotrebe pesticida u poljoprivredi, terorizma, nuklearne energije, globalnog zagrevanja do drugih izazova), ovi istraživači su želeli da otkriju na koji način pozitivno i negativno raspoloženje utiče na percepciju rizika. Polazna pretpostavka je bila zasnovana na ideji da ljudi rizik obračunavaju kroz „intuitivne subjektivne procene“ (Johnson & Tversky, 1983:20). Dve eksperimentalne grupe su čitanjem određenih priča bile indukovane pozitivnim i negativnim emocijama. Potom je pred njima bio zadatak da procene rizik za tri tipa događaja: (a) lični problemi; (b) nefatalni rizici i (c) fatalni rizici. Rezultati studije su pokazali da postoji značajna razlika u percepciji rizika između ove dve grupe. Rezultati nedvosmisleno pokazuju da negativno raspoloženje povećava percepciju rizika, dok pozitivno raspoloženje smanjuje procenu rizika.

Grafikon 6. Uticaj valencije emocija na percepciju rizika (Johnson & Tversky, 1983:28)



Kao što se može videti na grafikonu iznad, osim u retkim izuzecima negativno raspoloženje dovodi do povećanja procene rizika, dok pozitivno raspoloženje dovodi do smanjenja procene rizika. Objašnjenje koje se koristilo za objašnjenje ovog fenomena bilo je zasnovano na mehanizmu emocije kao informacije, prema kom su ispitanici u negativnom raspoloženju bili navedeni da se lakše sete negativnih događaja, što ih je podstaklo da imaju pesimističnu procenu. Sa druge strane, pozitivno raspoloženje podstaklo je ispitanike da se lakše sete pozitivnih događaja, što je podstaklo optimističnu procenu (Johnson & Tversky, 1983:29).

Iste godine kada su Džonson i Tverski pokrenuli debatu, Elis Ajsen i Robert Patrik (Robert Patrick) sprovedli su još jedno fundamentalno istraživanje na temu procene rizika u zavisnosti od emotivnog stanja. U fokusu njihovog eksperimenta bio je uticaj pozitivnog raspoloženja na procenu rizika prilikom klađenja. Eksperiment je podrazumevao jednu grupu ispitanika u pozitivnom i drugu grupu u neutralnom raspoloženju. Rezultati studije su pokazali da postoji

statistički značajna veza između raspoloženja i rizika. Subjekti kod kojih je indukovano pozitivno raspoloženje su se više kladili od kontrolne grupe, u slučajevima opklada sa manjim rizikom. Sa druge strane, kada se radilo o opkladama sa većim rizikom ispitanici u dobrom raspoloženju kladili su se manje od kontrolne grupe (Isen & Patrick, 1983:194).

Tabela 3. Uticaj valencije emocija na procenu rizika

Tip rizika	Raspoloženje (prosek)	
	Pozitivno	Neutralno
Veliki rizik	0.45	2.56
Mali rizik	3.67	1.54

Rezultati ove studije pokazali su da “pozitivno raspoloženje povećava tendenciju za prihvatanje rizika, sve dok su rizici relativno mali, dok sa druge strane, smanjuju tendenciju prihvatanja rizika kada su rizici veliki” (Isen & Patrick, 1983:194).

Elis Ajsen je nekoliko godina nakon ovog istraživanja (1987) u svoj istraživački program uključila i uticaj negativnog raspoloženja na procenu rizika. Dizajn njenog istraživanja podrazumevao je tri grupe ispitanika (pozitivno, negativno i neutralno raspoloženje), koje su igrale rulet u tri različita stanja rizika: stanje visokog rizika (17%), stanje srednje visokog rizika (50%) i stanje niskog rizika (83%). Poredeći grupe prema raspoloženju, Ajsen je utvrdila da su pojedinci u negativnom raspoloženju bili skloni većem preduzimanju rizika od pojedinaca u neutralnom ili pozitivnom raspoloženju. Podaci su ukazivali i na to da su učesnici eksperimenta u pozitivnom raspoloženju bili manje skloni od ispitanika u neutralnom raspoloženju da učestvuju u ruletu visokog stepena rizika. Proučavajući dodatno ove razlike, Ajsenova je u radu sa kolegama utvrdila da u poređenju sa neutralnim raspoloženjem, pozitivno raspoloženje promoviše sklonost ka rizikovanju u situacijama kada su ulozi i šanse za gubitak niski, dok sa druge strane, promoviše izbegavanje rizika kada su šanse za gubitak visoke (Arkes et al, 1988). Da bi objasnila svoje nalaze, Ajsen je koristila hipotezu održavanja raspoloženja (*mood maintenance hypothesis*). Prema ovoj pretpostavci, osobe koje se nalaze u dobrom raspoloženju ne žele mnogo da rizikuju kako ne bi *stavile na kocku* svoje dobro raspoloženje. Anticipirani rizik da može doći do promene situacije, odnosno raspoloženja, dovodi do toga da pozitivno raspoloženi pojedinci biraju manje rizične opcije od pojedinaca koji se nalaze u negativnom raspoloženju. Sa druge strane, logična je pretpostavka da su ispitanici u negativnom raspoloženju skloniji rizičnim potezima jer žele da promene svoje raspoloženje. I druga, novija istraživanja podržala su verodostojnost njenih nalaza (Chuang & Kung, 2005).

Kao što možemo videti, uticaj negativnih emocija na rizikovanje nije dovoljno jasan. Sa jedne strane, ispitanici u negativnom raspoloženju procenjuju rizične događaje kao izglednije u odnosu na ispitanike u pozitivnom raspoloženju. Sa druge strane, ispitanici u negativnom raspoloženju su spremniji od ispitanika u pozitivnom raspoloženju da preduzmu određene akcije, čak iako su rizičnije. Objasnjenje prvog fenomena možemo pronaći u specifičnom načinu na koji nas raspoloženje navodi (*mood priming*) na određeni način razmišljanja. Negativno raspoloženi ispitanici će biti navedeni da svet posmatraju kao nesigurno mesto, u kojem čoveku prete različiti rizici. Usled toga, ljudi primenjuju pesimističnu obradu, što dovodi do povećanja verovatnoće da se određeni rizici ostvare (pitajte depresivnog čoveka da li veruje da će na razgovoru za posao

proći dobro). Sa druge strane, kada nije reč o proceni rizika već o realnom scenariju odlučivanja (*real case scenario*), pokazuje se da su ljudi u negativnom raspoloženju skloniji izboru rizičnih opcija od ispitanika u pozitivnom raspoloženju. Ovaj obrazac se objašnjava motivacijskom ulogom emocija. Negativno raspoloženi ispitanici se nalaze u stanju emotivnog gubitka, što pojačava njihovu sklonost da rizikuju, jer žele da promene svoje emotivno stanje. Motivacijsko objašnjenje podrazumeva da su oni koji teže statusu quo (dobro raspoloženi) manje spremni da rizikuju, od onih koji teže dinamičkoj promeni (loše raspoloženje). Zbog ovoga, klinički psiholozi i psihijatri preporučuju klijentima u depresivnom stanju da ne donose velike i značajne životne odluke (stupanje u brak, razvod, napuštanje posla i slično), jer je procena rizika u takvom raspoloženju „podešena“ raspoloženjem (Yuen & Lee, 2003:11).

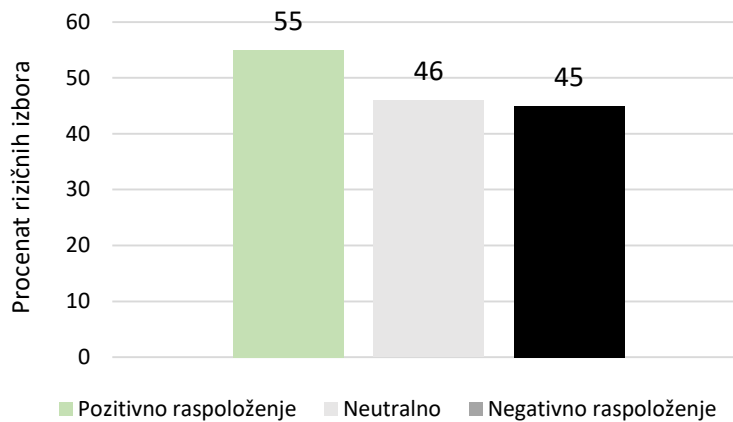
Međutim, postoje studije koje donose kontradiktorne nalaze o ulozi negativnih emocija u proceni rizika i odlučivanju koje podrazumeva rizične opcije. Nalazi Džozefa Forgasa pokazuju obrnutu tendenciju od gore navedenih (1999). Učesnici u njegovom eksperimentu bili su izloženi pozitivnim, negativnim i neutralnim emocionalnim stimulusima, nakon kojih je trebalo da procene rizik za 16 različitih scenarija. Rezultati studije su pokazali da su negativno raspoloženi ispitanici bili skloni da daju značajno manje rizične procene od ispitanika u pozitivnom raspoloženju. Ovo nije jedina takva studija. Kenet Juen (Kenneth Yuen) i Tatja Li (Tatia Lee) sproveli su istraživanje kojim su došli do sličnih nalaza. Istraživanje je sprovedeno jedan na jedan sa ispitanicima i podrazumevalo je indukovanje pozitivnog, neutralnog i negativnog raspoloženja. Nakon toga, pred ispitanicima su bila tri zadatka koja se odnose na rizik i odlučivanje. Kumulativno obrađeni podaci si bili iskazani na skali od 0 do 100, gde je 0 predstavljala najnižu sklonost ka riziku. Rezultati studije su pokazali da pozitivno raspoloženje ima veći uticaj na izbor rizičnih opcija, nego negativno raspoloženje (Yuen & Lee, 2003:15).

Tabela 4. *Uticaj valencije emocija na sklonost prema riziku*

<b>RIZIK</b>	<b>Raspoloženje (prosek)</b>	
	<i>Pozitivno</i>	<i>Negativno</i>
<i>Sklonost prema riziku</i>	53.36	37.64

Takođe, istraživanje koje je sproveo Ding Ćao (Ding Zhao) sa kolegama potvrđuje prethodne nalaze (2016). Ispitujući učesnike u pozitivnom, neutralnom i negativnom raspoloženju, tražili su od njih da učestvuju u igri kockanja sa 600 pokušaja. Istraživanje je pokazalo da su ispitanici u pozitivnom raspoloženju bili skloniji riziku, nego ispitanici koji su bili u neutralnom i negativnom raspoloženju (Zhao et al, 2016:1545).

*Grafikon 7. Uticaj valencije emocija na rizične izbore*



Osim navedenih nalaza iz laboratorijskih studija, iste uvide donose i zanimljiva istraživanja koja koriste realne podatke. Studija Davida Hiršlajfera (David Hirshleifer) i Tajlera Šumveja (Tyler Shumway) istraživala je uticaj pozitivnog i negativnog raspoloženja na uspeh poslovanja na berzi, preko uticaja lepog i ružnog vremena. Istraživanje su sprovedi od 1982. do 1997. godine u 26 država i otkrili da postoji pozitivna korelacija između lepog sunčanog vremena (koji oni tumače kao pozitivno raspoloženje) i zarade na berzi. Onim danima kada su jutra sunčana i kada je vreme lepo, uspeh na berzi je bio veći. Prema njihovom mišljenju, do ovog fenomena dolazi upravo zato što lepo vreme podstiče lepo raspoloženje kod brokera, što posledično dovodi do optimističnih procena i veće sklonosti ka riziku (Hirshleifer & Shumway, 2003).

Koristeći sličnu matricu, Aleks Edmans (Alex Edmans), Dijego Garsija (Diego Garcia) i Kvind Norli (Øyvind Norli) istraživali su uticaj fudbalskih rezultata na svetskim prvenstvima (fudbal, košarka, kriket i ragbi) na uspešnost berzanskog poslovanja. Njihovi nalazi su pokazali da u danu nakon poraza, uspeh na berzi opada. Prema njihovom mišljenju gubitak nacionalnog tima dovodi do negativnog raspoloženja, koje posledično dovodi do pesimističnih procena, smanjene sklonosti ka riziku i posledično slabijeg uspeha na berzi (Edmans et al, 2007). Do sličnih nalaza su došli i Džon Ešton (John Ashton), Bil Džerard (Bill Gerard) i Robert Hadson (Robert Hudson) koji su otkrili da nakon pobede engleskog nacionalnog tima na svetskom prvenstvu dolazi do izrazito pozitivnog obrta na londonskoj berzi. Njihovo objašnjenje zasnovano je na pretpostavci da dobro raspoloženje indukovano sportskim uspehom podstiče sklonost prema riziku, što posledično dovodi do većeg uspeha na berzi (Ashton et al, 2003).

Navedena istraživanja odlikuje raznovrsnost metodoloških tehnika, i to pre svega, (a) *zadataka koji se odnose na procenu i preduzimanje rizika* (percepcija rizika, procena rizika ili donošenje rizičnih odluka), (b) *tipa negativnog raspoloženja koje je indukovano* (ljut, anksiozan ili tužan ispitanik), (c) *intenziteta raspoloženja* (visok ili nizak intenzitet raspoloženja), (d) *vrste konteksta* (laboratorijski ili realni). Takođe, veoma je važno razumeti da različite negativne i pozitivne emocije imaju i različite motivacijske dinamike (Hockey et al, 2000:827). Usled toga, ne treba da čudi što uvidi dobijeni iz ovih studija daju različite smernice za razumevanje uloge valencije emocija kada je reč o riziku. Ovakvo stanje u disciplini dovelo je naprednijih istraživačkih tehnika i fokusiranijih studija u kojima su predmet istraživanja bile specifične emocije (ljutnja, tuga, strah, sreća, depresivnost, anksioznost i itd), a ne široko klasterizovana podela na pozitivne i negativne emocije.

## 9. Uticaj incidentalnih i integralnih emocija na odlučivanje

Svako od nas je tokom života bio predmet specifičnog, psihološko-bihevioralnog mehanizma koji je kolokvijalno poznat kao iskaljivanje besa. Jedan klišeiziran primer ovog mehanizma predstavlja situacija u kojoj, vraćajući se kući sa posla ljut zbog smanjenja plate, otac zatiče decu kako igraju igrice. Iako mu obično taj vid njihove zabave ne smeta, ovaj put veoma burno reaguje i zabranjuje im korišćenje Xbox-a na dve nedelje. Pitanje koje deca međusobno postavljaju, otprilike, glasi: *Zašto mu juče uopšte nije smetalo, a danas nas je tako drastično kaznio?*

Drugi hipotetički primer može izgledati ovako. Mladi praktikant nakon završetka volonterskog staža, čeka nadređenog da evaluira njegov učinak i donese odluku o njegovom eventualnom trajnom zaposlenju. Smatra da je tokom dvomesečnog volontiranja ostavio dobar utisak, ali mu nadređeni nikada nije nagovestio da li je zadovoljan njegovim radom, niti kakav je plan kada je reč o njegovom zaposlenju. Zbog svega toga ne zna šta da očekuje. Kada počne razgovor o njegovoj budućnosti u firmi, praktikant primećuje da je šef prilično anksiozan. U toku njihovog razgovora, šefu zvoni telefon na koji se nervozno javlja, ali ubrzo tokom razgovora menja raspoloženje. Zovu ga iz bolnice da mu jave da mu se žena porodila. Sav srećan, užurbano se sprema da krene u porodilište. Na samom izlasku iz kancelarije, praktikant mu čestita i pita bojažljivo šta je sa njegovom sudbinom. Lakomo i bez mnogo razmišljanja, šef ga udara po ramenu i odgovara da će ga zaposliti.

U obe priče, naši junaci ne mogu sa sigurnošću da znaju koga da krive (u prvom slučaju), niti kome da se zahvale (u drugom slučaju). Takođe, ne mogu sa preciznošću da odrede šta zaista misle o onom ko je odluku doneo. Intuitivnom analitičnošću se pitaju da li je na donete odluke uticalo nešto drugo (smanjenje plate, dobijanje deteta), što se nije ticalo samog predmeta odlučivanja (ni igranja igrice, ni uspešnog volontiranja). Mnogi istraživači, zainteresovani za odnos emocija i odlučivanja, postavljaju upravo ova pitanja u svojim istraživačkim programima. Veoma brzo nakon ispitivanja uloge valencije emocija na proces odlučivanja, istraživači su shvatili da je valencijski pristup preširok i da daje nepotpune uvide. Nije prošlo mnogo dok su istraživači shvatili da emotivna stanja iste valencije, bilo da su pozitivna ili negativna, mogu imati različite, pa čak i dijametralno suprotne, uticaje na procese odlučivanja. Iz tih razloga su počeli da

istražuju na koji način određene emocije (*discrete emotions*<sup>11</sup>) utiču na različite aspekte procesa odlučivanja. Kao što se vidi iz dve uvodne priče, u pitanju su incidentalne emocije, odnosno, emocije koje nemaju veze sa samim predmetom odlučivanja. Dakle, otac je bio ljut zbog smanjene plate, a šef je bio srećan zbog rođenja deteta. Ove dve emocije izvršile su određeni uticaj na njih dvojicu da donesu određene odluke. Kao što možemo videti, ove emocije su „uvezene“ ili „prelivenene“ iz nekog drugog konteksta i nemaju veze sa samim predmetom odlučivanja. „Istraživači su otkrili da slučajne emocije koje se prelivaju prenose iz jedne situacije u drugu, utiču na odluke koje bi, iz normativne perspektive, trebalo da budu nepovezane sa tom emocijom... Na primer, incidentalna emocija besa izazvana u jednoj situaciji automatski može biti motiv da se napadnu nevezani ljudi u drugim situacijama, iako objekti ljutnje u tom slučaju nemaju nikakve veze sa izvorom besa“ (Lerner, 2015:803). Ovaj citat kao da se direktno odnosi na nesrećni splet okolnosti dece iz prve priče.

Incidentalne ili slučajne emocije mogu proizaći iz (a) trajne emotivne dispozicije kao što je hronična depresija ili anksioznost; (b) temperamenta i pogleda na svet kao što su optimizam i pesimizam; (c) nekog kontekstualno indukovanog osećaja koji nema veze sa samim procesom odlučivanja (Cohen et al, 2008). Istraživanje incidentalnih emocija i njihovog uticaja na proces odlučivanja veoma je važno, jer otkriva novi set „irelevantnih“ emotivnih uzroka ljudskog ponašanja. Razlog odabira prideva irelevantno, je taj što je osnova savremene teorije odlučivanja postavljena na konsekvencijalističkoj paradigmi, odnosno podrazumeva da naše ponašanje i posledice ponašanja uvek imaju određenu nameru i intenciju. Međutim, otkrivanje uticaja slučajnih emocija ukazuje da „na odluke utiču faktori koji nisu povezani sa korisnošću njihovih posledica“ (Rick & Loewenstein, 2008:139). To što su deca bila kažnjena i što je praktikant dobio posao, ne mora nužno biti posledica konsekvencijalističke intencije oca ili šefa. Možda su te odluke posledica emocija koje su njih dvojica osećali.

Zamislite da uđete u javnu telefonsku govornicu i da na telefonskom uređaju pronađete žeton potreban za zvanje. Sama slučajnost da ćete moći da obavite poziv besplatno vas čini zadovoljnim i srećnim. Nakon završetka razgovora u telefonskoj kabini pronalazite pismo koje je neko zaboravio da ubaci u sanduče ispred govornice i pošalje ga. Na pismu je napisana adresa i spremno je za slanje. Pitanje koje se postavlja je da li ćete ga ubaciti u poštansko sanduče. Odnosno, još podesnije za našu priču u ovom poglavlju, pitanje glasi: da li to što ste pronašli žeton u govornici može uticati na vašu odluku da pošaljete pismo? Upravo je ovako izgledao eksperiment koji su 1975. godine sprovele Pola Levin (Paula Levin) i Elis Ajsen na stanici *Penn-Central Railroad* blizu aerodroma u Filadelfiji. Rezultati njihovog istraživanja su pokazali da su oni učesnici koji su pronašli žeton, u značajno većem procentu slali nečije zaboravljeno pismo (p < 0,02 u odnosu na kontrolnu grupu) (Levin & Isen, 1975:144). Ovo poglavlje se upravo bavi pitanjem koje se nalazi u srži ovog eksperimenta: Zašto bi emocija koju osetimo u jednom trenutku (sreća zbog besplatnog poziva) uticala na neku našu odluku u drugom trenutku (slanje tuđeg pisma)?

Pre nego što pređemo na uticaj incidentalnih emocija na različite aspekte procesa odlučivanja, važno je razmotriti metodološke nalaze koji se odnose na dužinu trajanja efekta slučajnih emocija. Eduardo Andrade (Eduardo Andrade) i Den Arili (Dan Ariely) su u svom radu pokušali da daju odgovor na pitanje da li je uticaj incidentalnih emocije na proces odlučivanja trenutna (2009). Da bi proverili trajnost uticaja incidentalnih emocija, Andrade i Arili su sprovedi

---

<sup>11</sup> „Diskretne emocije se smatraju kratkotrajnim intenzivnim fenomenima koji obično imaju jasan kognitivni sadržaj koji je dostupan osobi koja doživljava emociju“ (Angie et al. 2011:1394).

eksperiment sa četiri nepovezana zadatka. Učesnici su bili podeljeni u dve grupe od kojih je kod jedne grupa bila indukovana sreća, dok je kod druge grupe bila indukovana ljutnja. Sistem igara se sastojao od dva kruga igre ultimatum i igre diktatora. Fokus eksperimenta je bio na drugom krugu, u kom su ljuti ispitanici bili u ulozi ponuđača. Nalazi su pokazali da su učesnici koji su u prvom krugu igre ultimatum bili stimulisani ljutnjom više odbijali ponude koje nisu bile fer (ljuti 73%, srećni 40%), dok su kao ponuđači davali pravednije ponude nego učesnici koji su na početku bili stimulisani srećnom (Andrade & Ariely, 2009:5). Isti nalazi su se pokazali i u drugom krugu igre diktatora u kojoj su učesnici kod kojih je na početku indukovana ljutnja iznosili ponude koju su bile znatno više fer nego učesnici kod kojih je prvobitno indukovana sreća (Andrade & Ariely, 2009:6). Na osnovu dobijenih podataka iz studije, autori su zaključili da "sporedne emocije ne utiču samo na ekonomske odluke u kratkom vremenskom periodu, već njihovo dejstvo zapravo traje duže nego samo emotivno iskustvo...ljudi teže da se ponašaju dosledno, u skladu sa prethodnim akcijama i saznanjima, kao i ranijim odlukama koje su doneli - nesvesno zasnovanim na prolaznim i sporednim emocijama - koje postaju osnova za buduće odluke i time prevazilazi glavni uzrok ponašanja (tj., samu emociju)" (Andrade & Ariely, 2009:6). Odnos između incidentalnih emocija i ljudske motivacije za doslednošću najbolje objašnjava fenomen trajanja slučajnih emocija.

### **Ugao 1: Uticaj incidentalnih emocija na kogniciju i strategiju obrade**

Istraživanja različitih autora pokazuju diverzitet uticaja incidentalnih emocija na kogniciju i strategije obrade. Istraživanje koje je sprovedla Erika Voters (Erika Waters) pokazalo je da "svaka emocija proizvodi jedinstveni skup dugotrajnih kognitivnih, fizioloških i bihevioralnih promena u ponašanju" (Waters, 2008:587). Osim toga, svaka emocija navodi ljude da procenjuju svoje primarno okruženja na određen način. U svojoj studiji ona je poredila uticaj ljutnje i straha. Prema nalazima studije, situacija u kojoj donosilac odluke oseća ljutnju „povezana je sa visokim nivoom sigurnosti, visokim nivoom kontrole i visokim nivoom neprijatnosti" (Waters, 2008:587). Sa druge strane, situacija u kojoj donosilac odluke oseća strah „povezana je sa niskim stepenom sigurnosti, niskim stepenom kontrole i visokim nivoom neprijatnosti" (Waters, 2008:587). Dakle, obe emocije su neprijatne, ali su njihovi drugi psihološki i bihevioralni aspekti različiti. Usled ovakvih kognitivnih predispozicija, Votersova zaključuje da su ljuti ljudi skloni optimističnijim procenama, u poređenju sa ljudima čija je dominantna emocija strah.

Skot Wiltermut (Scot Wiltermuth) i Larisa Tajdens (Larissa Tiedens) nadovezali su se na ovu studiju, ali su u fokus svog istraživanja stavili emociju ljutnje (2011). Istraživanjem su utvrdili da su donosioci odluka kod kojih je indukovana incidentalna emocija ljutnje, pokazivali veću sklonost da istražuju, analiziraju i razmišljaju. Ono što je posebno interesantno je da su pokazali i veću sklonost da se bave idejama i strategijama drugih, što nije bio slučaj kod ispitanika koji nisu bili pod sporednim uticajem ljutnje (Wiltermuth & Tiedens, 2011:56). Prema istraživanju Krega Smita (Craig Smith) i Fibi Elsvorta (Phoebe Ellsworth), efekti koje tuga proizvodi su zapravo slični ljutnji i prilično intuitivni (1985). Individue kod kojih je indukovana incidentalna emocija tuge, primenjuju obazrive strategije obrade i sklone su detaljnoj analizi pre nego što donesu odluku. Razlog za takav uticaj tuge na kogniciju i strategiju obrade, autori koji su istraživali pre njih, vide u našim evolutivno psihološkim mehanizmima da se protiv tuge borimo tako što izmeštamo fokus sa nje na nešto drugo, u ovom slučaju - na analizu prilikom donošenja



odluka (Smith & Ellsworth, 1985). Takođe, ono što je razlika između ljutnje i tuge jeste percepcija emotivne indukovanoosti. Dok ljuti donosioci smatraju da se izvor emotivne uzbuđenosti nalazi u pojedincu (neko me je iznervirao i naljutio), tužni donosioci odluka smatraju da je izvor emotivne uzbuđenosti zapravo sama situacija (sudbina mi nije naklonjena), a ne pojedinac (Wiltermuth & Tiedens, 2011:56).

Pojedini istraživači posmatraju odnos emocija i kognicije iz motivacijskog ugla. Dokazano je da pod uticajem određenih emocija individua reaguje pasivnom kognitivnom aktivacijom, dok pod drugim emocijama reaguje aktivnom (Connelly et al, 2002). To bi značilo da naša kognitivna aktivnost ne zavisi samo od prirode problema o kojem odlučujemo, već i sa kakvim emocijama „ulazimo“ u proces odlučivanja. Prema Šenon Sajtcu (Shannon Seitzu) i njegovim kolegama, emocija besa usmerava i motiviše osobu da bude proaktivna i preduzme akcije koje su usmerene protiv faktora koji je zapravo i uzročnik besa (Seitz et al, 2007). U tom slučaju takve vrste diskretnih emocija bude visok nivo aktivacije kod donosioca odluka. Sa druge strane, diskretna emocija kao što je strah, izaziva savim drugu vrstu reakcija kod donosioca odluka. Kod uplašanih osoba mnogo je manji nivo aktivacije, a sama emocija vodi ka samozaštiti i bekstvu od odluke (Seitz et al, 2007). Razlika između ljutnje i straha u nivou aktivacije, najčešće je opisana kolokvijalnom dihotomijom bori se ili beži (*fight or flight*).

Tabela 5. *Incidentalne emocije i stepen aktivacije (Seitz et al, 2007:936)*

<b>Emocije</b>	<b>Stepen aktivacije</b>
Bes ( <i>Rage</i> )	8,42
Zahvalnost	8,32
Entuzijazam	7,82
Ljutnja ( <i>Anger</i> )	7,44
Druželjubivost	7,42
Uplašenost	7,18
Otuđenost	4,24
Udobnost	4,24
Depresija	4,12
Smirenost	3,82
Spokoj	3,65
Bespomoćnost	3,59

Osim motivacije, interesantno je videti na koji način različite emocije utiču na pažnju prilikom procesuiranja određene odluke. Upravo ovim istraživačkim problemom bavili su se Kreg Smit i Fibi Elsvort. Tabela ispod pokazuje stepen pažnje kada je reč o sledećih 15 emocija:

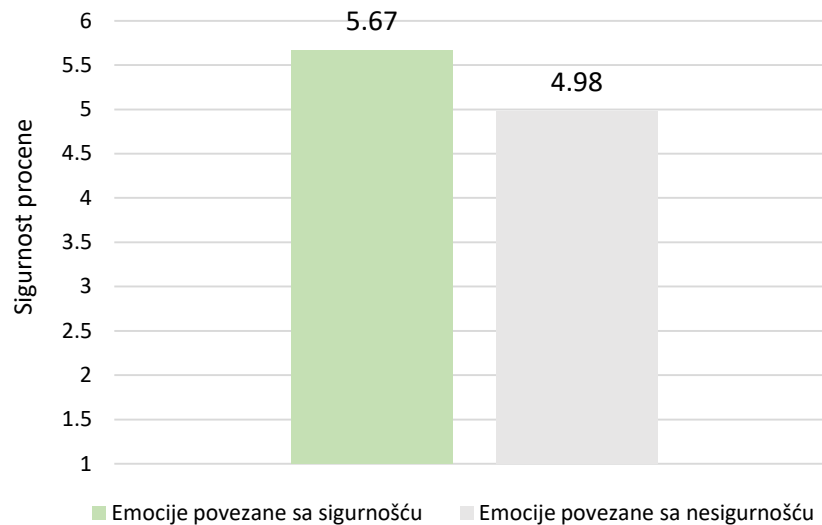
Tabela 6. *Incidentalne emocije i stepen pažnje (Smith & Ellsworth, 1985:829)*

<b>Emocije</b>	<b>Stepen pažnje</b>
Prezir	0.8
Zainteresovanost	0.7
Frustracija	0.6
Izazov	0.52
Iznenadenje	0.4
Nada	0.31
Sreća	0.15
Ljutnja	0.12
Strah	0.03
Ponos	0.02
Sram	-0.11
Tuga	-0.21
Krivica	-0.36
Gađenje	-0.96
Dosada	-1.27

Kao što možemo videti iz tabele iznad, emocije koje sa sobom nose najviše pažnje, podrazumevaju aktivan odnos prema problemu koji tenzično traži da bude razrešen i stavljen u fokus. U tom smislu, poznato nam je koliko su ljudi skloni ruminaciji o stvarima koje ne poštuju i koje ih u isto vreme nerviraju (prezir), o stvarima koje provociraju njihovu znatiželju (zainteresovanost), o stvarima koje ih izbacuju iz takta (frustracija) i stvarima koje se neočekivano dešavaju (iznenadenje). Sa druge strane, ljudi su veoma skloni da izmeštaju pažnju sa stvari koje su im nezanimljive (dosada), koje su im mučne (gađenje) i koje ukazuju na njihovu lošu stranu (krivica).

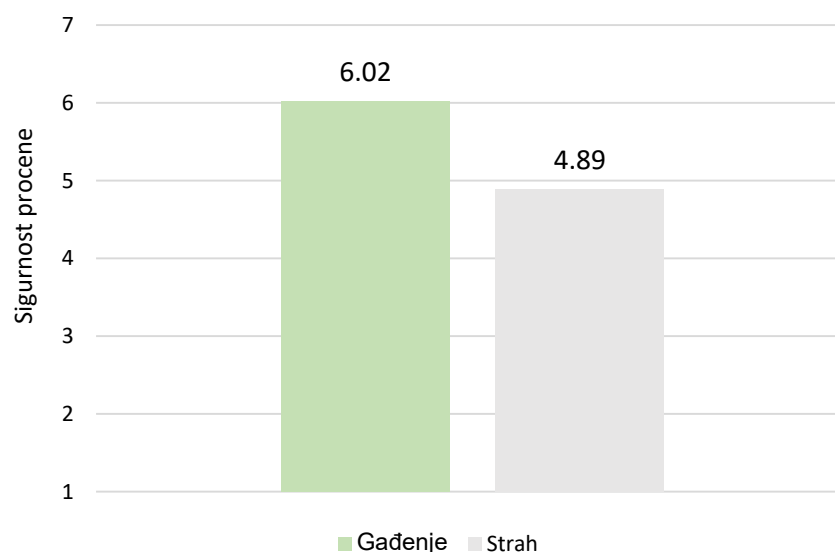
Jedan posebno važan aspekt strategije obrade odnosi se na osećajnu dihotomiju sigurnost/nesigurnost. Larisa Tajdens (Larissa Tiedens) i Suzan Linton (Susan Linton) su istraživale način na koji određne emocije, posredno, kreirajući osećaje sigurnosti i nesigurnosti utiču na kognitivne procese (Tiedens & Linton, 2001). Njihova istraživanja su pokazala „da neke emocije prati osećaj sigurnosti, dobro razumevanje onoga što se dešava u određenoj situaciji, što kreira uverenje da je moguće predvideti šta će se desiti sledeće. Druge emocije karakteriše osećaj nesigurnosti, nerazumevanje onoga što se dešava i neizvesnost kada je reč o tome šta će se dogoditi sledeće” (Tiedens & Linton, 2001:974). Istraživanja koja su sprovedeli istraživači pre njih, kao što su Giford Viri (Gifford Weary) i Džil Džekobson (Jill Jacobson) pokazala su da su sistematskoj analitičnoj obradi informacija skloniji ljudi koji hronično osećaju nesigurnost, nego ljudi koji se osećaju sigurnim (1997). Kako bi produbile ta saznanja, Tidens i Linton su želele da istraže kako različite emocije, posmatrane kroz prizmu sigurnost/nesigurnost, utiču na način obrade. Prema njihovom istraživanju, emocije kao što su sreća, zadovoljstvo i ljutnja proizvode osećaj sigurnosti, dok emocije straha, brige, iznenadenja, nade i tuge proizvode osećaje nesigurnosti. Kako bi dobile ove podatke, Tajdens i Linton su od ispitanika tražile da daju procene o budućnosti. Ispitanici kod kojih su indukovane emocije povezane sa sigurnošću (sreća, zadovoljstvo i ljutnja) imali su više vere u svoja predviđanja, u odnosu na ispitanike kod kojih su indukovane emocije povezane sa nesigurnošću (strah, briga, iznenadenje, nada i tuga).

Grafikon 8. *Uticaj incidentalnih emocija na sigurnost procene (Tiedens & Linton, 2001:976)*



U istoj studiji, samo u drugačijem eksperimentu, ove autorke su istraživale da li postoji razlika između emocije gađenja i straha kada je reč o sigurnosti, odnosno, veri u svoje procene. Pred ispitanicima je bilo jednostavno pitanje: *ko će pre varati na testu na fakultetu: običan student ili sportista* (o detaljima nalaza biće reči u narednom potpoglavlju). Pre nego što su odgovarali na ovo pitanje, ispitanici su morali da odgovore koliko su sigurni da mogu da daju tačan odgovor na gore pomenuto pitanje. Rezultati su pokazali da u između ove dve grupe ispitanika postoji značajna razlika u osećaju sigurnosti u svoju procenu. Ispitanici kod kojih je bilo indukovano gađenje, bili su sigurniji u mogućnost davanja tačnog odgovora od ispitanika kod kojih je bila indukovana emocija straha.

Grafikon 9. *Uticaj incidentalnih emocija na sigurnost procene (Tiedens & Linton, 2001:980)*



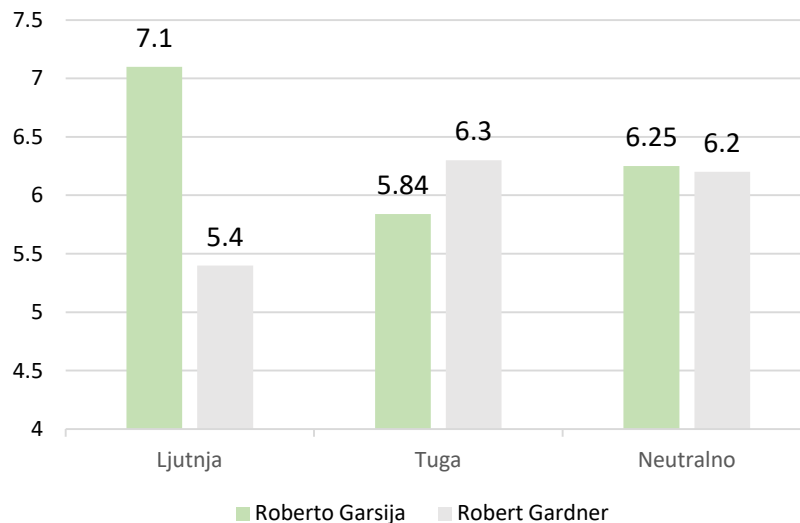
## Ugao 2: Uticaj incidentalnih emocija na heurističko odlučivanje

Iz citiranog istraživanja Tajdens i Linton (2001) dobijamo veoma važne nalaze koji ukazuju na to da emocije povezane sa visokim stepenom sigurnosti, kao što su sreća i ljutnja, podstiču primenjivanje heurističkog odlučivanja, dok emocije povezane sa visokim stepenom nesigurnosti podstiču analitičko procesuiranje. Kasnije istraživanje Dženifer Lerener je dokazalo da sigurnost igra ključnu ulogu u određivanju da li će se donosioci odluke okrenuti heurističkom ili sistematskom procesuiranju (Lerner, 2014:17).

Dženifer Lerner, Debora Smol (Deborah Small) i Džordž Lovenstajn (George Loewenstein) su u svojoj studiji ispitivali kakve efekte imaju incidentalne emocije, kao što su tuga i gađenje, na svakodnevne ekonomske transakcije koje ljudi obavljaju (Lerner et al, 2004). Kao eksperimentalni poligon poslužio im je efekat posedovanja (*endowment effect*). Efekat posedovanja u originalnom obliku (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1991) podrazumeva sklonost da prilikom kupoprodajnih transakcija ljudi više vrednuju stvari koje poseduju, nego stvari koje žele da kupe. Upravo zbog toga, istraživači su ispitivali način na koji tuga i gađenje utiču na prihvatanje i ponudu prilikom kupoprodaje. Nalazi studije su pokazali se da tuga stvara motivaciju za promenu trenutne situacije, što povećava spremnost za plaćanje predmeta koji nisu u našem vlasništvu (veće nabavne cene), dok paralelno sa tim povećava spremnost za prodaju predmeta koji trenutno posedujemo (niže prodajne cene). Suprotno tome, gađenje pokreće motivaciju da se oslobodimo predmeta koji je trenutno u našem vlasništvu (niže prodajne cene) bez nužnog izobličavanja vrednosti objekata koji nije u našem vlasništvu (nepromenjene otkupne cene) (Lerner et al, 2004:340). Na ovaj način, studija pokazuje da različite emocije iste valencije mogu imati različiti uticaj na kognitivna predubeđenja.

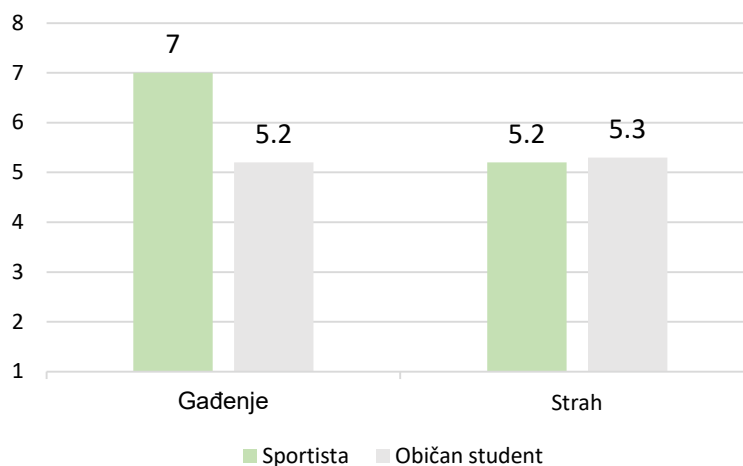
Još jedan važan nalaz o vezi između specifičnih emocija i heurističkog ponašanja, odnosi se na sklonost ka korišćenju predrasuda kao jednog od oblika heurističkog procenjivanja i odlučivanja. Nalazi eksperimentalnih studija su pokazali da stepen emocionalne pobuđenosti igra veoma važnu ulogu u oslanjanju na stereotipne procene. Kako ističe Gelen Bodenhausen, „premalu pobuđenosti može ograničiti budnost i motivisanost, dok previše pobuđenosti može biti zbunjujuće i može dovesti do bioloških ograničenja i smetnji kada je reč o kapacitetu i efikasnosti procesuiranja“ (Bodenhausen, 1993:17). Dakle, posmatrano iz ugla pobuđenosti, oba ekstrema podstiču heurističko odlučivanje kod donosilaca odluka. Međutim, Bodenhausen se pitao kako različite emocije utiču na stereotipnu procenu i odlučivanje. U eksperimentalnoj studiji učesnici su bili podeljeni u tri grupe, kojima su bile indukovane sreća, tuga i ljutnja. Nakon toga, pred njima je bila priča čija se fabula odnosila na tuču, odnosno na fizički napad kao centralni motiv. U zavisnosti od grupe ispitanika, napadaču su data dva imena. Jedno je bilo ime hispano porekla, *Roberto Garsija*, dok je drugi imao tipično američko ime, *Robert Gardner*. Nakon što su pročitali priču, ispitanici su morali da ocene verovatnoću da je imenovani napadač zaista počinio delo fizičkog nasilja. Rezultati studije su pokazali da su ispitanici koji su bili pod uticajem sreće i ljutnje bili skloniji stereotipnom rasuđivanju, tako da je za njih postojala veća verovatnoća da je *Roberto Garsija* bio kriv, u odnosu na *Robert Gardnera*. Sa druge strane, emocija tuge nije pokazivala uticaj stereotipnog rasuđivanja i odlučivanja u ovom slučaju (Bodenhausen, 1993:26).

Grafikon 10. *Uticaj incidentalnih emocija na korišćenje predrasuda (Bodenhausen, 1994:52)*



U pomenutoj studiji Tajdensove i Lintonove, osim vere u svoju procenu, fokus istraživanja bio je na heurističkom odlučivanju, odnosno odlučivanju na osnovu mentalnih prečica kao što su predrasude. Pred ispitanicima je bilo jednostavno pitanje, ko će pre varati na testu na fakultetu: običan student ili student sportista. Rezultati su pokazali da postoji značajna razlika u sklonosti prema stereotipnom procenjivanju i odlučivanju između ispitanika koji su osećali gađenje i strah. Naime, ispitanici koji su osećali gađenje pokazali su značajno veću sklonost da koriste mentalne prečice, što je dovelo do toga da su se u razmišljanju više okretali socijalnim heuristikama, tj. stereotipima. Zbog toga su ispitanici koji su osećali gađenje češće navodili da će na ispitu pre varati sportista nego običan student, u odnosu na ispitanike koji su osećali strah (Tiedens & Linton, 2001).

Grafikon 11. Uticaj incidentalnih emocija na korišćenje predrasuda (Tiedens & Linton, 2001:980)

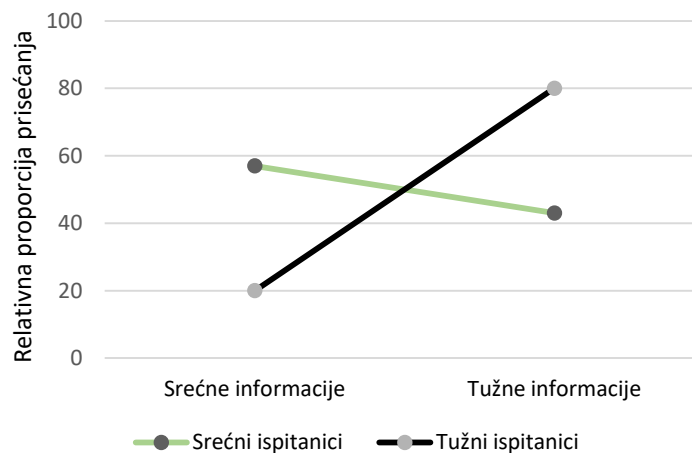


### Ugao 3: Uticaj incidentalnih emocija na odabir informacija (poistovećivanje) i prisećanje

Ljudsko društvo opstaje i funkcioniše na bazi nekoliko osnovnih socijalnih interpersonalnih mehanizama kao što su empatija, poistovećivanje, povezivanje, saradnja, takmičenje, konfrotacija, itd. Pitanje koje su Bouer i Koen postavili u njihovom istraživanju se

odnosilo na ulogu emocija prilikom socijalnog poistovećivanja i prisećanja (Bower & Cohen, 1982). U svom radu, autori su pošli od pretpostavke da emocije igraju ulogu selektivnih filtera, tako što određuju šta će i na koji način biti uzeto u razmatranje prilikom socijalnih kontakata. Jednostavno, društveni život čoveka je toliko složen i predeterminisan da je jedna od najvažnijih adaptabilnih karakteristika čoveka postala sposobnost da selektuje informacije. Kako bi testirali svoju ideju o uticaju emocija na odabir informacija, Bouer i Koen su osmislili priču o dva prijatelja koji igraju tenis i nalaze se na standardnom, nedeljnom rekreativnom terminu. Andre je srećan i zadovoljan svojim životom, dok se Džek nalazi u lošoj životnoj fazi, pa se trenutno oseća nesrećno i nezadovoljno. Priču o njima i njihovim životima, čitaju učesnici u eksperimentu koji su podeljeni u dve grupe. Jednu grupu čine oni kod kojih je indukovana sreća, dok drugu grupu čine oni kod kojih je indukovana tuga. Obe grupe čitaju istu priču, a nakon čitanja odgovaraju na pitanja koja se odnose na identifikaciju, odnosno, poistovećivanje. Rezultati istraživanja su pokazali da su se oni ispitanici kod kojih je indukovana sreća dominantno povezali sa Andreom (srećnim teniserom), dok su se ispitanici kod kojih je indukovana tuga više poistovetili sa Džekom (tužnim teniserom). Dakle, eksperimentalni subjekti su se dominantno poistovećivali sa karakterom koji je bio u istom emotivnom stanju kao i oni. Sutradan je od ispitanika zatraženo da pokušaju da se sete određenih činjenica iz priče, a podaci o njihovom prisećanju govore da su “subjekti zapamtili više stvari o karakteru sa kojima su se emotivno identifikovali, nego o karakteru koji je bio u opozitnom emocionalnom stanju” (Bower & Cohen, 1982:294), što govori o specifičnom načinu na koji emocije utiču na selektovanje i memorisanje informacija.

Grafikon 12. Uticaj incidentalnih emocija na prisećanje (Bower & Cohen, 1982:294)



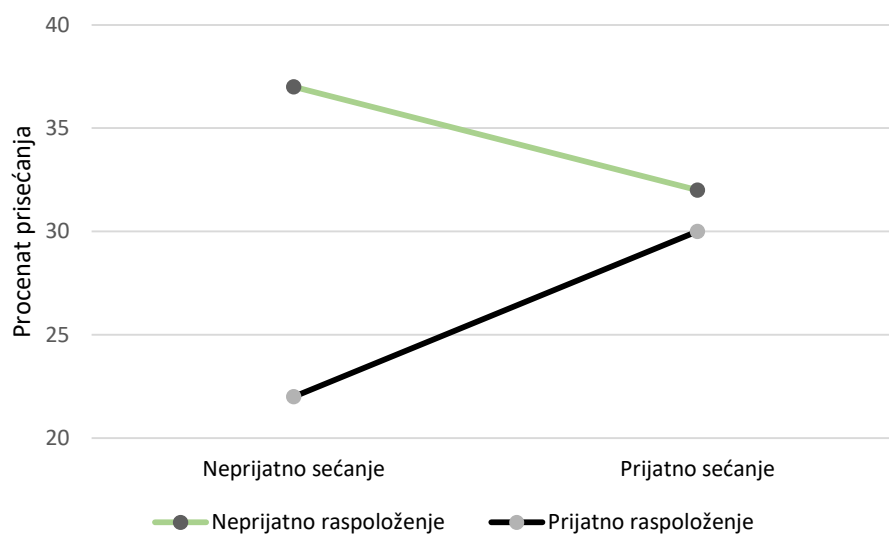
Priča o Andreu i Džeku, poslužila je Boueru da pokaže na koji način emocije utiču na odabir onoga čega ćemo se sećati. Obrazac po kome tužno raspoloženi ispitanici više pamte detalje vezane za Džekovu negativnu životnu fazu, dok srećno raspoloženi ispitanici više pamte detalje vezane za Andreooov dobar životni trenutak, Bouer objašnjava uz pomoć mehanizma koji naziva *od emotivnog stanja zavisno sećanje* (*State-Dependent Memory*) (Bower, 1981). Da bi pojednostavio objašnjenje ovog mehanizma, Bouer je pozajmio fabulu Čaplinovog filma “Svetla

velegrada” (*City Lights*), u kojem on glumi beskućnika. U jednoj tipičnoj karikaturalnoj sceni, Čaplin nailazi na pijanog čoveka i spašava ga gotovo izvesne smrti. Veoma brzo se ispostavlja da je pijanac zapravo izuzetno bogat čovek. Nakon što mu je spasio život, milioner se sprijateljuje sa Čaplinom i provode noć nastavljajući da piju i zabavljaju se. U sledećoj sceni, obojica se bude, ali milioner ne samo da ne prepoznaje Čaplina nego i puca na njega i izbacuje ga napolje. Čaplin odlazi u čudu. Ipak, u toku večeri milioner je ponovo pijan i nailazi na Čaplina, ali ga odmah prepoznaje i provode još jedno veče zajedno uživajući u alkoholu. Sutradan, kada ustanu, milioner opet ne prepoznaje Čaplina i naređuje da ga izbace iz kuće (Bower, 1981). Glavno pitanje, prema Boueru, glasi: *Zašto se milioner seća Čaplina samo kada je pijan, iako je uobičajeno da se pijani ljudi ničega ne sećaju?*

Kako bi dao odgovor na ovo pitanje, Bouer prvo teorijski, a potom i emprijski (eksperiment sa teniserima) razvija mehanizam objašnjenja koji podrazumeva da su naša sećanja zavisna od našeg raspoloženja. Bouer objašnjava svoju tezu, tvrdeći da ćemo se “događaja koji smo zapamtili u jednom psihičkom stanju, lakše prisetiti ukoliko se vratimo u isto psihičko stanje u kom smo bili prilikom prvobitnog iskustva” (Bower, 1981:130). Ova teza implicira da ukoliko je naše stanje značajno drugačije, nego što je to bio slučaj u trenutku kada nam se određeni doživljaj desio, veća je verovatnoća da ga se nećemo setiti. Otuda je jasno zašto se pijani milioner sećao Čaplina, dok se trezni milioner nije sećao. Njegovo trezno psihičko stanje bilo je suprotno psihičkom stanju u kojem je bio kada je upoznao Čaplina. Bouer je ovu vrstu skladištenja sećanja poredio sa načinom arhiviranja u bibliotekama: “Dva psihička stanja čine dve različite biblioteke u koje osoba skladišti svoja sećanja, a potom se to sećanje može preuzeti samo tako što se individua vraća u tu biblioteku, odnosno, u stanje u kojem je sećanje bilo prvi put uskladišteno” (Bower, 1981:130).

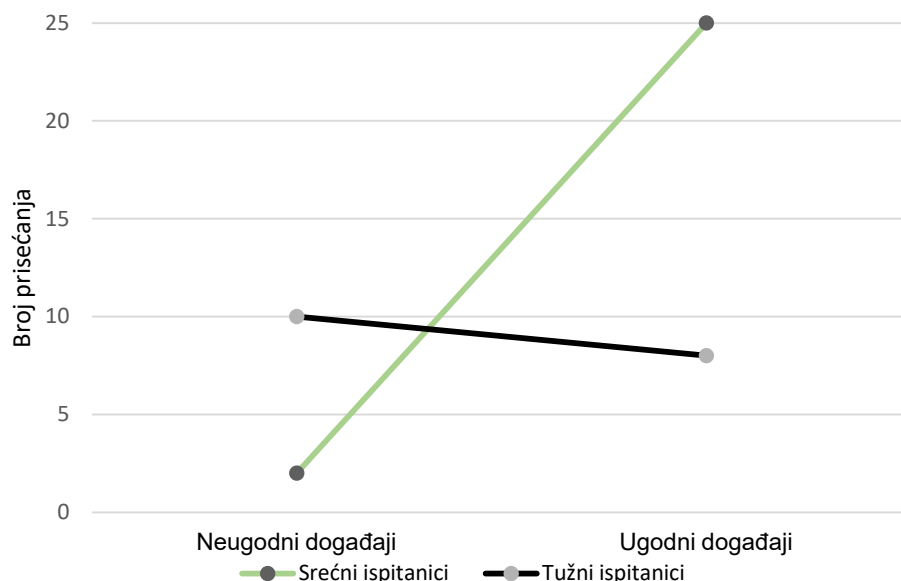
U prilog ovoj tezi, Bouer iznosi nalaze emprijske studije u kojoj su se ispitanici u različitom emotivnom stanju prijetnosti prisećali događaja iz lične biografije. Procenat prisećanja pozitivnih i negativnih emocionalnih događaja, kao što možemo videti na slici ispod, pokazuje da se “ljudi u prijatnom raspoloženju u većem procentu prisećaju pozitivnih nego negativnih iskustva, dok se ljudi u neprijatnom raspoloženju u većem procentu prisećaju negativnih, nego pozitivnih iskustva” (Bower, 1981:133).

Grafikon 13. *Uticaj incidentalnih emocija na prisećanje (Bower, 1981:133)*



Bouer i Koen su sproveli još jedan sličan eksperiment u kojem su od ispitanika kod kojih su prethodno indukovane sreća i tuga tražili da se prisete događaja iz njihovog detinjstva (Bower & Cohen, 1981). Nalazi studije su pokazali da su se srećni ispitanici značajno više sećali pozitivnih događaja, dok su kod tužnih ispitanika neznatno učestalija bila sećanja na negativne događaje.

Grafikon 14. Uticaj incidentalnih emocija na prisećanje (Bower & Cohen, 1981:133)



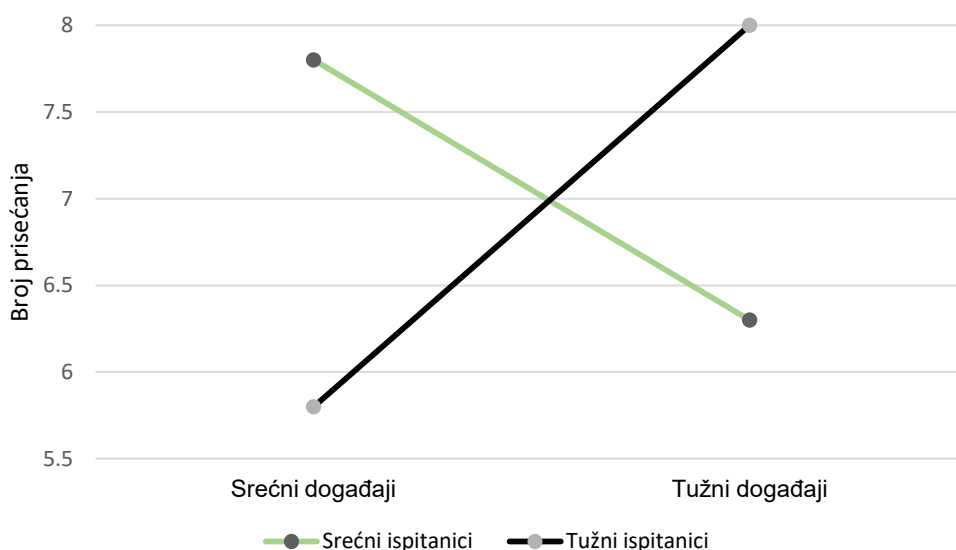
Bower je ponudio način za objašnjenje ovakvih rezultata istraživanja, smatrajući da naša memorija funkcioniše na principu asocijativnosti (*teorija semantičke mreže*). Bower objašnjava ljudsku memoriju kao mrežu asocijacija i semantičkih snopova koji su povezani sa određenim događajima. Svaki važan događaj ulazi u memoriju u vidu novih zapisa, odnosno koncepata koji opisuju sam događaj i to kako smo taj događaj emotivno doživeli. Proces prisećanja podrazumeva aktiviranje ovih asocijacija, koncepata i emocija. Razmišljanje ili aktivacija podrazumeva povezivanje jednog koncepta sa drugim, pod uslovom da između njih postoje asocijativne mreže. "Semantički mrežni pristup pretpostavlja da svaka posebna emocija, bilo da je u pitanju radost, depresija ili strah, ima određeni čvor... koji sakuplja mnoštvo drugih aspekata emocija koji su povezani sa njim pomoću asocijativnih snopova" (Bower, 1981:135). Dobar primer iz popularne kulture koji potvrđuje ovu Bouerovu teorijsku postavku je scena iz francuskog animiranog filma *Ratatouille* (2007). Naime, kada glavni lik sedne da jede tradicionalno francusko jelo, istog trenutka kako oseti miris kivanog povrća, njegove misli ga vraćaju u detinjstvo. Semantička veza je u ovom animiranom filmu napravljena između mirisa i sećanja. Bower tvrdi da semantičke veze postoje i između emocija i sećanja.

Još jedno istraživanje koje je Bouer sproveo sa Stivenom Giliganom (Stephen Gilligan) i Kenetom Monteimom (Kenneth Monteiro) pokazuje značajan uticaj emocija na proces prisećanja. Autori ove studije su indukovali kod ispitanika sreću i tugu, nakon čega imali zadatak da pročitaju nekoliko psihijatrijskih izveštaja o različitim pacijentima, koji su u izveštajima opisivali lepe i tužne događaje koji su im se u životu dešavali. Nakon pročitanih izveštaja, uz određeni protok vremena, učesnici u eksperimentu su imali zadatak da se prisete događaja iz izveštaja. Uvidi dobijeni na osnovu njihovog prisećanja pokazuju veoma jak efekat usklađivanja sećanja sa

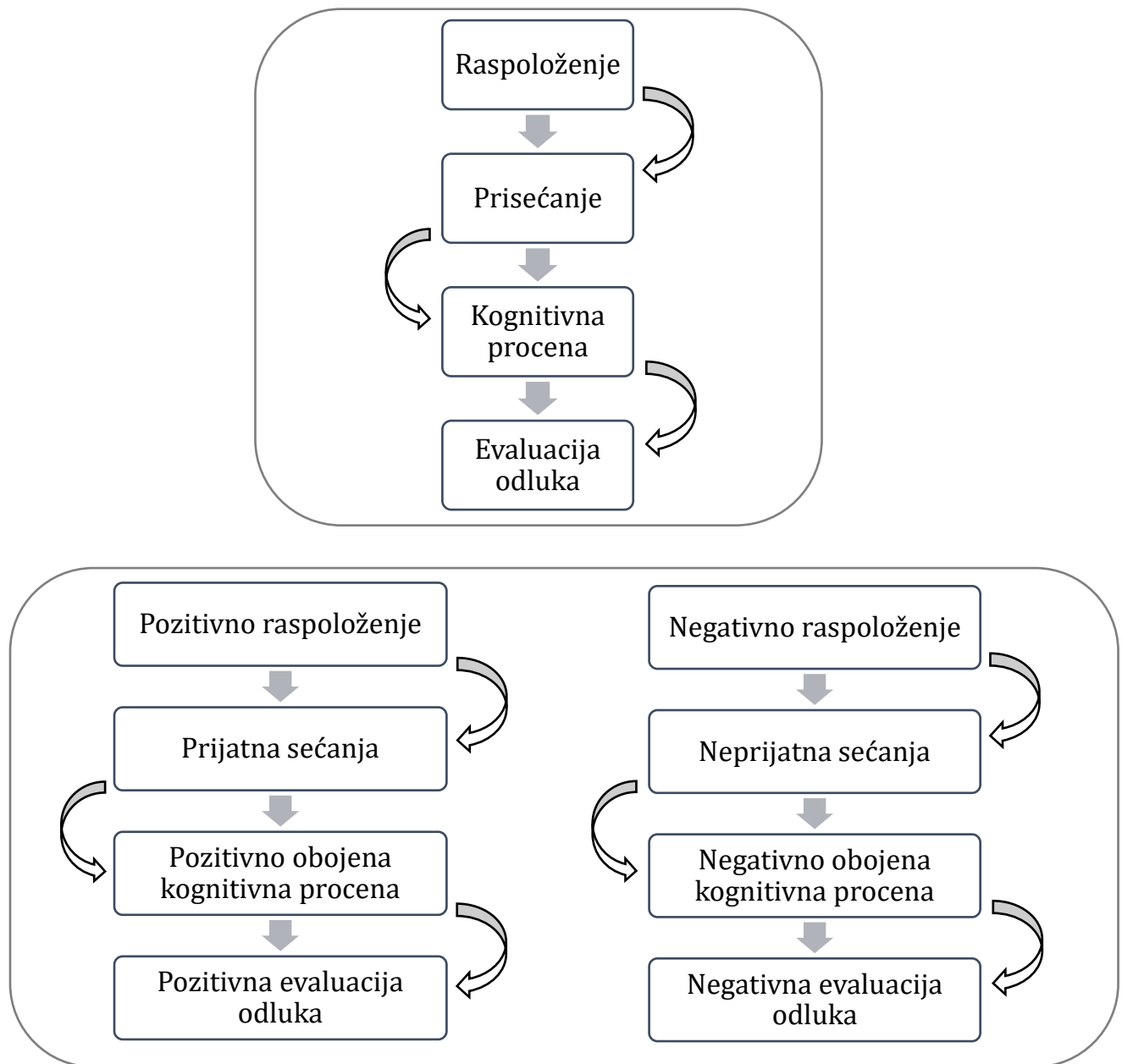


emocijama (*mood congruent memory*). Naime, srećni ispitanici su se više sećali srećnih događaja, dok su se tužni ispitanici više sećali tužnih događaja iz psihijatrijskih izveštaja.

Grafikon 15. Uticaj incidentalnih emocija na prisećanje (Bower & Cohen, 1982:294)



Pitanje o ulozi emocija u prisećanju je važno kada govorimo o ponašanju i odlučivanju. Kao što se iz navedenih istraživanja može videti, raspoloženje utiče na sećanje, što posledično dovodi do uticaja na kogniciju i evaluaciju odluka. Džozef Forgas i Gordon Bower su svoja objašnjenja ovih matrica uticaja objašnjavali polazeći od mehanizma usklađivanja sa raspoloženjem (*mood congruent*) i efekta navođenja (*priming effect*). Oni su smatrali da se procene u skladu sa raspoloženjem odigravaju putem efekta navođenja raspoloženja na kogniciju. Dakle, do usklađivanja raspoloženja dolazi zato što pojedinci u stanju negativnog raspoloženja imaju tendenciju da budu navedeni ka negativnim sećanjima. Negativna sećanja imaju tendenciju da dovode do „negativno obojenih“ kognitivnih procena. Slično tome, pojedinci u pozitivnom raspoloženju imaju tendenciju da budu navedeni ka pozitivnim sećanjima, što pokreće kognitivne procene koje odgovaraju pozitivnim sećanjima (Forgas & Bower, 1987). Ovakve kognitivne procene dovode do specifičnih uticaja na evaluaciju odluka. Pojedinci u stanju pozitivnog raspoloženja evaluiraju odluke mnogo pozitivnije od pojedinaca u stanju negativnog raspoloženja, dok pojedinci u stanju negativnog raspoloženja evaluiraju odluke negativnije od pojedinaca u stanju pozitivnog raspoloženja.



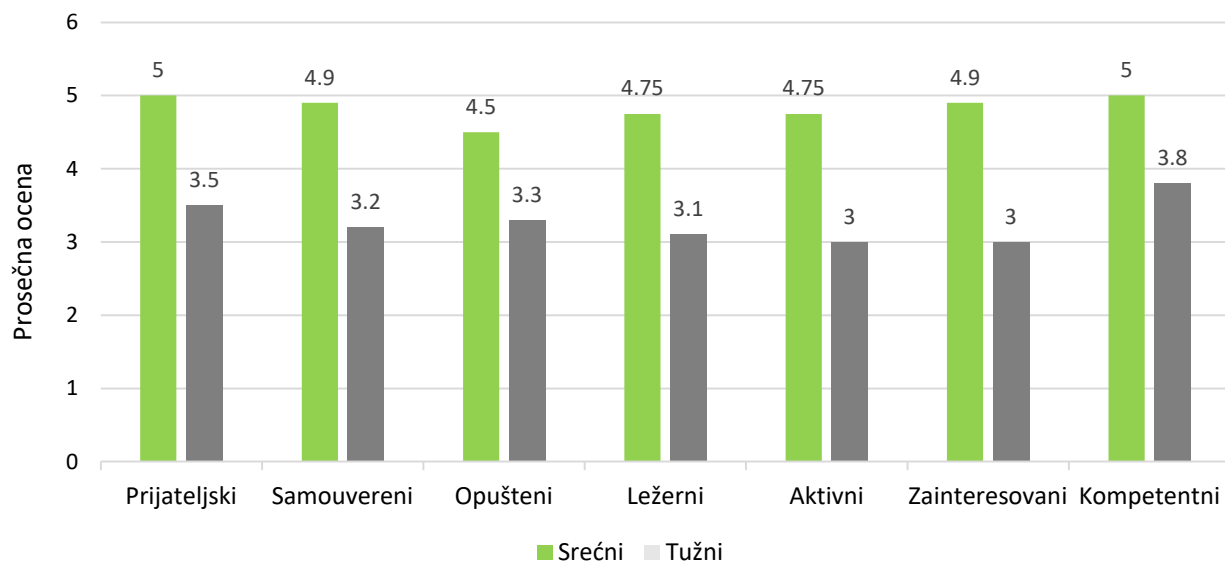
Slika 20. Matrica uticaja incidentalnih emocija na prisećanje i evaluaciju

#### Ugao 4: Uticaj incidentalnih emocija na spontane socijalne interakcije i na način traženja pomoći

Džozef Forgas je u svojoj studiji iz 2002. godine istraživao na koji način različite incidentalne emocije utiču na spontane socijalne interakcije ljudi. Shodno njegovoj teorijskoj postavci zasnovanoj na afektivnoj infuziji, smatrao je da će pozitivne emocije naglašavati „pozitivne informacije i podsticati ponašanje koje je samopouzđano, asertivno, optimistično i kooperativno, dok će negativne emocije naglašavati negativne informacije i dovesti do izbegavajućeg, odbrambenog i neprijateljskog ponašanja (Forgas, 2002:12). Kako bi proverio svoje početne pretpostavke, Forgas je organizovao eksperiment u kom su ispitanici putem

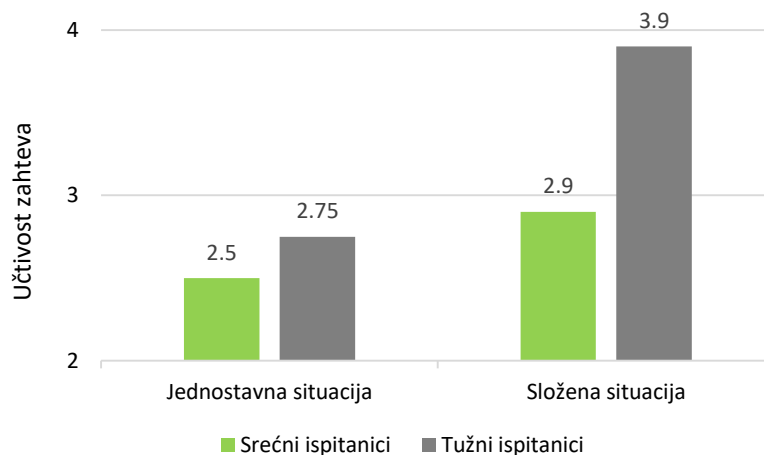
gledanja dobro osmišljenih video materijala, bili indukovani srećnim i tužnim raspoloženjem. Pred njima je bio zadatak u obliku intervjua koji su vodili sa eksperimentatorom o studentskom životu. Ceo intervju je tajno bio sniman kamerom. Ključni deo eksperimenta odnosio se na evaluaciju njihovog ponašanja tokom intervjua od strane psihologa obučeni za analiziranje i tumačenje ljudskog ponašanja. Njihovi nalazi potvrdili su Forgasovu pretpostavku. Naime prema evaluaciji psihologa, „srećni učesnici su pokazali značajno više osmeha tokom razgovora, više su komunicirali, otkrivali više informacija o sebi i uglavnom su bili staloženiji, veštiji i zahvalniji. Tužne učesnike su posmatrači ocenili kao značajno manje ljubazne, samouverene, opuštene, ležerne, aktivne, zainteresovane i kompetentne nego što su procenili srećne učesnike“ (Forgas, 2002:12).

Grafikon 16. Uticaj incidentalnih emocija na bihevioralni stil (Forgas, 2002:12)



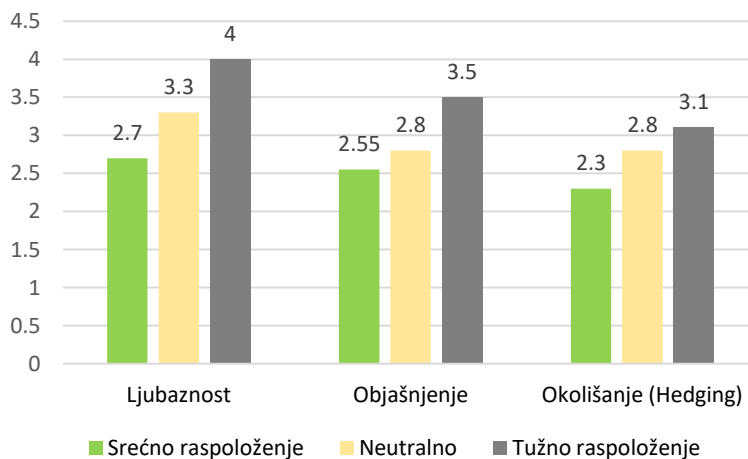
U studiji iz iste godine, Forgas je pokušao da utvrdi da li postoji razlika između srećnih i tužnih ljudi kada je reč o traženju pomoći. Jednoj eksperimentalnoj grupi je indukovao srećno raspoloženje, dok je drugoj grupi ispitanika indukovao tužno. Nakon toga, obe grupe su birale ponuđene scenarije traženja pomoći koji su bili manje ili više učtivi, u situacijama koje su bile manje ili više složene. Nalazi studije su pokazali da ispitanici iz srećne grupe biraju manje učtiv i više direktan način da zatraže pomoć, za razliku od tužnih ispitanika koji biraju učtiviji i indirektniji način prilikom traženja pomoći. Takođe, podaci pokazuju da su efekti izraženi u složenim i izazovnim situacijama za traženje pomoći (Forgas, 2002:13).

Grafikon 17. Uticaj incidentalnih emocija na stil traženja pomoći (Forgas, 2002:13)



Još jedno istraživanje Džozefa Forgasa u studiji iz 2002. godine bavilo se uticajem emocija na aspekte stila prilikom traženja pomoći. Da bi istražili uticaj emocija na detaljnost objašnjenja zahteva za pomoć, ljubaznost u komunikaciji i izbegavanje direktnog zahteva, učesnici u eksperimentu su (1) dovedeni u stanje srećnog/tužnog raspoloženja, (2) a zatim je od njih zahtevano da od drugih traže pomoć. Asertivnost prilikom traženja pomoći je veoma kompleksna i zahteva istančanu razmeru između direktnosti i ljubaznosti. Istraživanje je pokazalo da su ispitanici „koji su bili u srećnom raspoloženju formulisali direktniji, nepristojniji i jednostavniji zahtev od osoba koje su bile tužno raspoložene. Negativna emocija tuge rezultirala je značajno ljubaznijim, detaljnijim i blažim molbama“ (Forgas 2002:13).

Grafikon 18. *Uticaj incidentalnih emocija na stil traženja pomoći (Forgas, 2002:13)*



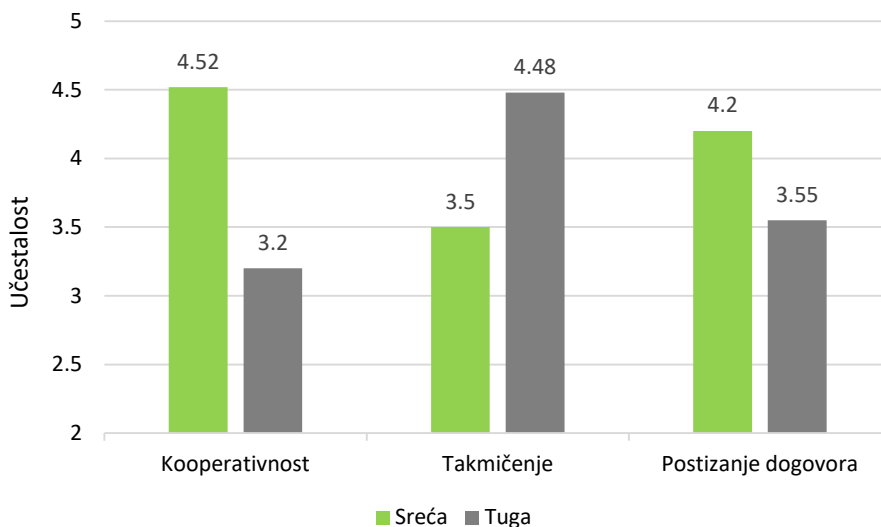
Osim uticaja na stil komunikacije, emocije utiču i na samu sklonost ka pomaganju drugima. Elis Ajsen je u svom poznatom i uticajnom radu istakla da je “na desetine studija, tokom proteklih 30 godina, pokazalo da pozitivna osećanja podstiču pomaganje drugima i velikodušnost, što je mereno na osnovu donacija u dobrotvorne svrhe, pomaganju nekome da podigne papire koji su mu ispali, dobrovoljnim učestvovanjem u eksperimentima“ (Isen, 2001:76).

## Ugao 5: Uticaj incidentalnih emocija na pregovaranje

Kako bi razumeo način na koji emocije utiču na pristupe u pregovaranju, ali i na sam tok i percepciju pregovaranja i saradnje, Džozef Forgas je sproveo eksperiment u kojem je kod jedne grupe učesnika indukovao srećno raspoloženje, dok je kod druge grupe indukovao tužno raspoloženje. Nakon toga, pred ispitanicima je bio zadatak koji je podrazumevao složenu eksperimentalnu situaciju u kojoj se odvijalo pregovaranje. Rezultati istraživanja su pokazali da su “srećni učesnici nastupali sigurnije u pregovaranju, da su imali veća očekivanja kada je reč o uspehu pregovora, kao i da su koncipirali konkretne akcione planove koji su bili optimističniji, kooperativniji i integrativniji od ispitanika iz kontrolne grupe i grupe kod kojih je indukovano negativno raspoloženje” (Forgas, 2002:15). Osim toga srećni ispitanici su nastupali kooperativnije za razliku od ispitanika u tužnom raspoloženju.

Da bi objasnio ovaj fenomen, Forgas je koristio model afektivne infuzije (*affect infusion model*). Prema njegovom shvatanju, “kada se ljudi suočavaju sa neizvesnim i nepredvidivim društvenim događajem, kao što je zero-sum pregovaranje... procene i planovi učesnika moraju biti zasnovani na otvorenom, konstruktivnom i inferencijalnom razmišljanju. U tom slučaju, pozitivno raspoloženje (sreća) podstiče pozitivne misli i asocijacije, koje na kraju dovode do formulisanja optimističnijih očekivanja i usvajanja kooperativnih i integrativnih strategija pregovaranja” (Forgas, 2002:15). Upravo ovo ljudima koji su pod uticajem sreće, omogućava više uspeha u pregovaranju, jer se ponašaju otvorenije i inkluzivnije kada je reč o tuđim ciljevima i strategijama. “S druge strane, negativno raspoloženje dovodi do pesimističkih i negativnih osećanja, što posledično dovodi do manje integrativnih i manje uspešnih strategija pregovaranja” (Forgas, 2002:15). Kada je reč o strategijama, pokazalo se da su srećni ispitanici skloniji kooperativnoj strategiji, nego ispitanici koji su bili tužni. Takođe, ispitanici koji su bili srećni, manje su korsitili kompetetivnu strategiju, dok je tužno raspoloženje uticalo značajno na povećanje sklonosti za korišćenjem kompetetivne strategije. Nalazi su isti i kada govorimo o nameri da se postigne dogovor, jer vidimo da je srećno raspoloženje povećavalo takvu intenciju, dok je tužno raspoloženje smanjivalo (Forgas, 2002:15).

Grafikon 19. Uticaj incidentalnih emocija na pregovaranje (Forgas, 2002:15)

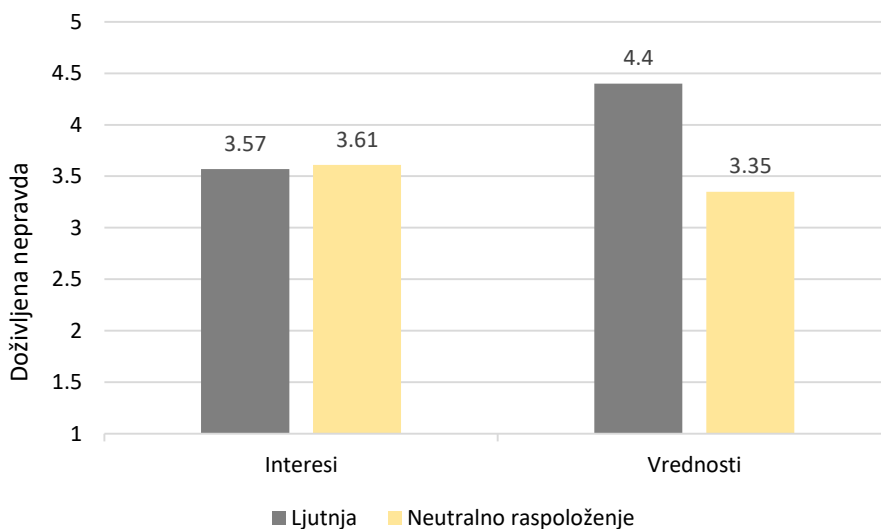


Prema mišljenju Pitera Carnevala “emocije predstavljaju osnovni element pregovaranja i rešavanja sporova” (Carnevale 2008:51), a različite emocije mogu imati različite uticaje na pregovarače i njihove strategije. Značajan broj istraživanja posebno se bavio uticajem ljutnje na

proces pregovaranja. Zaključak većine studija je da ljutnja ima negativan uticaj na proces pregovaranja. Kako navode Meijden Pilutla (Madan Pillutl) i Kejt Mernajhen (Keith Murnighan) u svojoj studiji iz 1996. godine, ljutnja podstiče iracionalna odbacivanja ultimatumskih ponuda, dok Kejt Olred (Keith Allred), Džon Maloci (John Mallozzi), Fusako Macui (Fusako Matsui) i Kristofer Olred (Christopher Allred) u svojoj studiji iz 1997. godine iznose stav da ljutnja preusmerava fokus sa toka pregovora i pozicije drugog, na sebe i svoju poziciju što posledično otežava postizanje kompromisnog sporazuma. Njihovo istraživanje je pokazalo da ljuti pregovarači imaju manju želju da sarađuju sa drugom stranom u budućnosti, kao i da postižu značajno manje zajedničkih ciljeva tokom pregovaranja. Razlog za to leži u tome što ljutnja podstiče nepoverenje tokom pregovaračkog procesa, dok saosećanje podstiče poverenje. Donosilac odluke koji tokom pregovaračkog procesa ima poverenje u sam proces i u drugu stranu, biće otvoreniji i spremniji za postizanje dogovora (Allred et al, 1997).

Dafna Motro (Daphna Motro), Tamara Kugler (Tamar Kugler) i Teri Konoli (Terry Connolly) sproveli su istraživanje o uticaju ljutnje na saradnju i uopšteno kooperativno ponašanje (Motro et al, 2016). Prema njihovim nalazima, ukoliko je jedan pregovarač ljut, verovatnoća da će doći do postizanja dogovora i saradnje je mnogo manja nego ukoliko su oba pregovarača u neutralnom raspoloženju. Njihovo istraživanje takođe pokazuje da je verovatnoća da će doći do kooperativnog ponašanja još manja ukoliko su oba pregovarača ljuta. Fijeke Harinck (Fieke Harinck) i Gerben Van Klif (Gerben Van Kleef) su u svojoj studiji otkrili da efekat ljutnje na tok saradnje i pregovaranja zavisi od predmeta pregovaranja (Harinck & Van Kleef, 2012). Naime, ovi autori su postavili sledeće istraživačko pitanje *Da li je stepen kojim se određena ljutita reakcija doživljava kao nepravedna, drugačiji u zavisnosti od toga da li se radi o pregovorima koji podrazumevaju instrumentalne interese ili uverenja i vrednosti?* Prema njihovim nalazima, ljutnja ima mnogo veći negativan uticaj na doživljaj nekooperativnog ponašanja i nepravde kada se radi o vrednostima i uverenjima nego kada se radi o pregovorima koji se tiču instrumentalnih vrednosti kao što su novac, vreme ili nešto drugo (Harinck & Van Kleef, 2012:749).

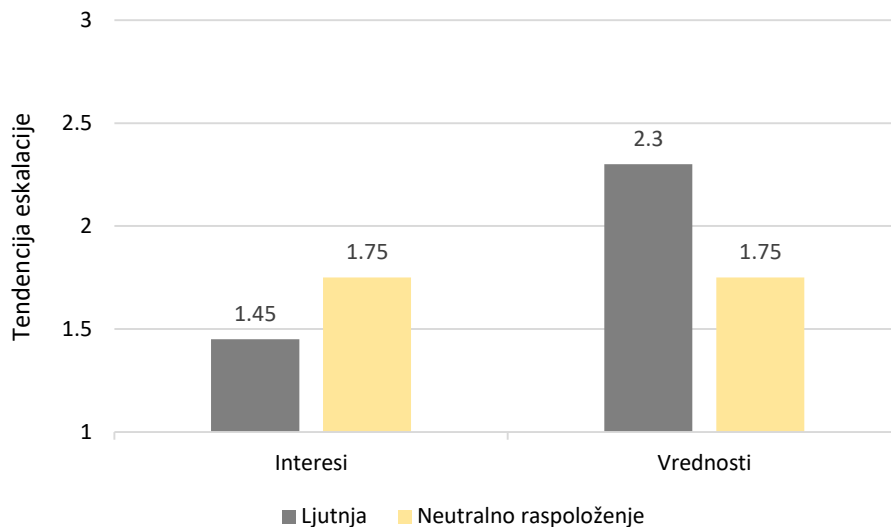
Grafikon 20. Uticaj incidentalnih emocija na kooperativnost (Harinck & Van Kleef, 2012:745)



Osim doživljene nepravde tokom ljutite komunikacije u procesu pregovaranja, ovi autori su se bavili uticajem ljutite reakcije na eskalaciju u pregovaranju. Nalazi eksperimentalne studije

su pokazali da iskazivanje ljutnje tokom pregovora o vrednostima dovodi do veće eskalacije, nego u slučaju pregovora o interesima.

Grafikon 21. Uticaj incidentalnih emocija na eskalaciju (Harinck & Van Kleef, 2012:747)



### Ugao 6: Uticaj incidentalnih emocija na usvajanje i izlaganje argumenata

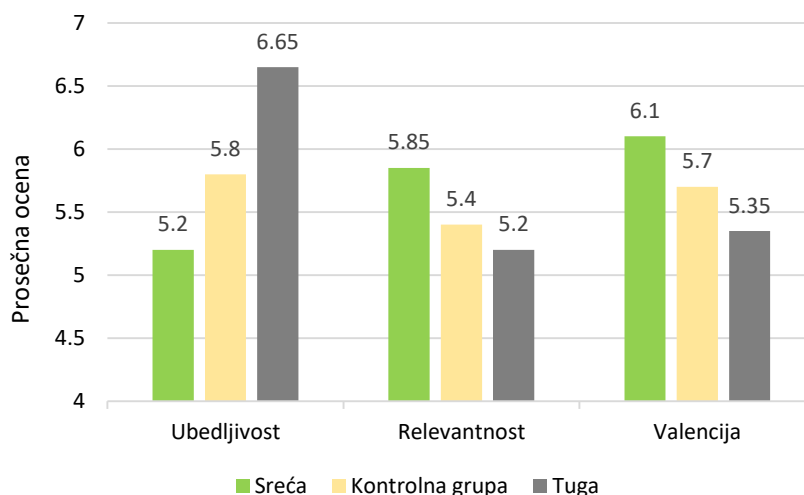
Jedan od posebno važnih aspekata procesa pregovaranja jeste argumentacija, odnosno, ubeđivanje druge strane u ispravnost svojih argumenata. Zbog toga su Herbert Bles (Herbert Bless), Gerd Boner (Gerd Bohner), Norbert Švarc (Norbert Schwarz) i Fric Strak (Fritz Strack) razmatrali kako na ljude u različitim emotivnim stanjima, utiču jaki i slabi argumenati (Bless et al, 1990). Autori su pošli od tri pretpostavke: (a) ispitanici će koristiti mehanizam *kako se ja osećam u vezi sa tim* što bi posledično značilo da će lepo raspoloženi ispitanici biti otvoreniji da usvoje argumente koji su im izloženi u odnosu na ispitanike u tužnom raspoloženju; (b) tužno raspoloženje će, za razliku od srećnog, podstaći detaljniju i obazriviju kognitivnu evaluaciju argumenata kod recipijenata, što će dovesti do toga da je tužne ispitanike teže ubediti slabim argumentima; (c) sreća i tuga će uticati na prihvatanje argumenata putem mehanizma koji sećanje usklađuju sa emocijama, što će dovesti do toga da se tužni ispitanici prisećaju tužnih događaja i posledično da imaju negativnije asocijacije na argumente nego srećni ispitanici (Bless et al, 1990:332). Njihovo istraživanje je pokazalo da na osobe kod kojih je indukovano srećno raspoloženje podjednaki uticaj imaju i jaki i slabi argumenati. Smanjujući udubljanje u strukturu i efikasnost argumentacije, sreća podstiče ispitanike da budu otvoreniji i podložniji za ubeđivanje bez obzira na kvalitet i snagu argumentacije. Sa druge strane, nalazi pokazuju da ispitanici kod kojih je indukovano tužno raspoloženje imaju zahtevniji odnos prema argumentima drugih i ubeđivanju. Naime, tužni ispitanici *ne kupuju* slabe argumente, tako da oni na njih ne ostavljaju uticaj. Moć ubeđivanja imaju samo jaki argumetni kada su u pitanju tužni ispitanici (Bless et al, 1990:339-339).

Džozef Forgas je sproveo još jedno interesantno istraživanje kada je reč o argumentaciji, u kojem je fokus bio na kreiranju i izvođenju argumenata. U svojoj eksperimentalnog studiji je od ispitanika, kod kojih je prethodno indukovao srećno i tužno raspoloženje, tražio da izlože argumente za i protiv kada su u pitanju dve teme: (a) prava Aboridžina na zemlju u Australiji; (b)

povećanje školarina na fakultetu. Argumente su ocenjivali na osnovu relevantnosti (kreativnosti), ubedljivosti i valencije (pozitivni-negativni argumenti). Korelacija između ocena dvoje sudija je bila izuzetno velika ( $r=0.86$ ) što govori da su se sudije veoma slagale kada se radi o ocenama (Forgas, 2002:17).

Rezultati istraživanja su pokazali da emocije igraju izuzetno važnu ulogu u kvalitetnoj argumentaciji. Ispitanici koji su osećali tugu, proizveli su argumente znatno višeg stepena ubedljivosti, nego što su to činili srećni ispitanici. Sa druge strane, srećni ispitanici su kreirali argumente koji su bili relevantniji, originalniji i kreativniji. Analiza valencije argumenata pokazala je trend usklađivanja sa raspoloženjem (*mood congruent*). Srećni ispitanici su argumentaciju zasnivali na pozitivnim argumenatima, dok su tužni ispitanici koristili više negativnih argumenata (Forgas, 2002:17). Osim toga, srećni ispitanici su kreirali veći broj argumenata u celini nego tužni učesnici. Objašnjenje za ovakav kvantitativni disbalans možemo potražiti u činjenici da ljudi u tužnom (negativnom) raspoloženju primenjuju detaljnije i analitičnije strategije razmišljanja, što im skraćuje vreme za mnogobrojnost argumenata.

Grafikon 22. Uticaj incidentalnih emocija na argumentaciju (Forgas, 2002:17)



Još jedna studija koja se odnosi na razumevanje i usvajanje tuđe argumentacije donosi značajne nalaze o uticaju emocija na nešto što se zove anegdotska pristrasnost (*anecdotal bias/evidence*). Anegdotska pristrasnost podrazumeva sklonost ljudi da više veruju anegdotskim argumentima i naracijama, nego argumentima zasnovanim na objektivnim statističkim podacima. Anegdotsku pristrasnost je najbolje objasniti kroz jednu anegdotsku priču.

Zamislite situaciju da ste se igrajući košarku povredili. Magnetna rezonanca pokazuje da se dobili diskus herniju. Nakon povrede, godinama pokušavate da ojačate leđne mišiće, idete na fizikalnu terapiju i pazite se naglih pokreta. Kako bol ne prestaje, nakon nekoliko godina ipak odlučujete da idete na operaciju. Imajući u vidu da se radi o složenoj i potencijalno opasnoj operaciji, odlučujete da dobro istražite bolnice u kojoj biste mogli da uradite operaciju. Na sajtu Ministarstva zdravlja nalazite spisak bolnica i ocene koje su dobile od njihovih pacijenata za tu vrstu intervencija. Vidite da je Klinika X najbolja i odlučujete da uskoro tamo odete na operaciju. Međutim, jednog dana na terenu ispred zgrade susrećete svog prijatelja koji vam priča kako je imao istu operaciju pre 6 meseci u jednoj drugoj bolnici. Kaže vam da je veoma zadovoljan medicinskim tretmanom koji je dobio i da je već počeo povremeno da igra košarku, što nije

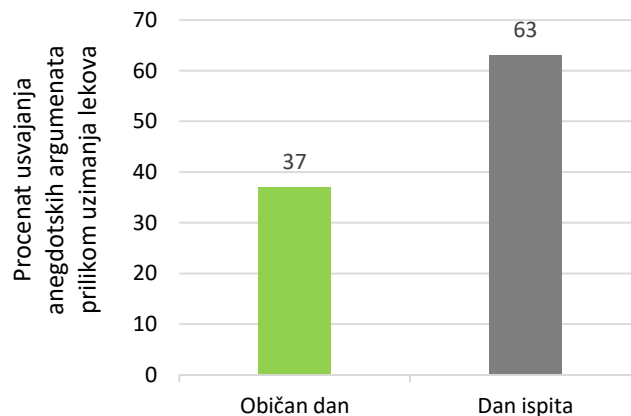
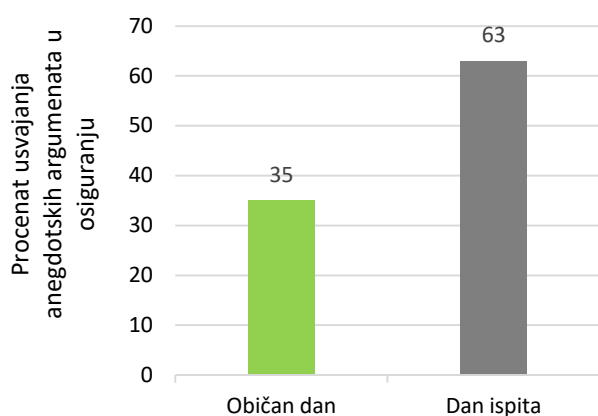


mogao godinama. Dolazite kući i proveravati Kliniku Y u kojoj je vaš prijatelj bio i vidite da se ne nalazi među pet najbolje ocenjenih. Zatvarate računar i razmišaljete o tome kojoj bolnici da pošaljete svoj karton (ideja uzeta iz: Yang et al, 2015)?

Pitanje koje nameće ova situacija je da li više verovati statističkim pokazateljima ili ohrabrujućim iskustvima samo jednog korisnika? Dok ocene na sajtu Ministarstva zdravlja podrazumevaju hiljade korisnika usluga kao što je vaš prijatelj, priča vašeg prijatelja je samo jedna. Međutim, ljudi imaju tendenciju, da u određenim slučajevima, pre poslušaju i poveruju argumentima jedne priče, nego argumentima statistike zasnovane na mnogim pričama. Ovaj mehanizam se zove anegdotska pristrasnost. Mnogi istraživači se slažu da su anegdotski argumenti efikasniji i ubedljiviji jer su živopisniji i lakši za procesuiranje kroz naš empatički sistem. Za razliku od toga, statističke informacije su obično složenije, komplikovanije i teže za obrađivanje i zaključivanje. Takođe, usled njihove „bezlične“ prirode ljudima je teško da se sa njima povežu i poistovete. Sve ovo navodi istraživače na zaključak da naši informacioni procesori imaju dualne rute za obradu anegdotalnih i statističkih informacija. Takođe, značajna prednost anegdotskih argumenata jeste njihova nekontrafaktualnost. Naime, uz statistiku uvek ide i statistička greška prouzorkovana uzorkom i drugim problemima prilikom prikupljenja podataka. Kako to izgleda u praksi? Razmotrimo jedan primer. Kardiolog vam saopštava da imate srčanih problema i preporučuje vam uzimanje određenog leka. Kupujete ga u apoteci i dolazite kući. Čitajući uputstvo vidite mnogo podataka koji ukazuju na njegovu delotvornost, ali i određeni procenat onih na kojima lek ne samo da ne deluje već izaziva i veoma štetne kontraindikacije. Dakle, statistički podatak iz uputstva vam govori da postoji verovatnoća da na vama lek neće delovati ili, još gore, da će delovati loše. Sa druge strane, ako pričate sa prijateljem koji koristi neki drugi lek i koji je zadovoljan njegovim dejstvom, u tom slučaju nemate drugu stranu priče, a to je strana koja kaže da lek možda na vama neće delovati. Dakle, anegdotske priče nemaju rezervu, nemaju kontrafaktualnost. One imaju samo jednu stranu, nedvosmisleno.

Žijong Jang (Zhiyong Yang), Riteš Sajni (Ritesh Saini) i Trejsi Freling (Traci Freling) u svojim studijama dokazuju da emocijama vođeni donosioci odluka favorizuju upotrebu anegdotskih argumenata, dok kognitivno vođeni donosioci odluka favorizuju statističke dokaze i argumente (Yang et al, 2015). Osim toga, glavni nalaz njihove studije pokazuje da osećaj anksioznosti ima veoma veliku predispoziciju da poveća sklonost ka anegdotskoj pristrasnosti (Yang et al, 2015). Na osnovu studije sastavljene od četiri eksperimenta, Jang i njegove kolege zaključuju da se “anegdotska pristrasnost povećava kada raste anksioznost donosioca odluke” (Yang et al, 2015:1791). Zašto je tako? Prema njihovom tumačenju, anksioznost podstiče pesimizam i onemogućava regulaciju negativnih osećanja, što posledično dovodi do toga da anksiozni ljudi (a) površnije procesuiraju argumente; (b) podležu efektima uokvirivanja; (c) prave izbor bez preteranog udublivanja u druge alternative (Yang et al, 2015:1791). Dakle, anksioznost negativno utiče na regulacione procese, smanjujući sposobnost smislenog kognitivnog procesuiranja odluka. Kada nema takve vrste regulacija, individua je podložnija anegdotskoj pristrasnosti. Ovo pokazuju i grafikoni koji se odnose na poverenje i oslanjanje na anegdostke argumente prilikom izbora osiguranja i uzimanja lekova.

*Grafikon 23. Uticaj incidentalnih emocija na anegdostku argumetaciju (Yang et al, 2015:1793)*



### Ugao 7: Uticaj incidentalnih emocija na procenu verovatnoće

Pionirska istraživanja u ovoj oblasti dala su odgovor na pitanje kako ljudi dolaze do svojih subjektivnih procena verovatnoća. Dakle, kada treba da procene mogućnost da će se neki događaj desiti, donosioci odluka prvo pretražuju svoju biblioteku sećanja. S obzirom na eksperimentalno potvrđena saznanja da emocije utiču na to čega ćemo se iz biblioteke sećanja priseliti, logična je pretpostavka da emocije utiču i na subjektivnu procenu verovatnoća. Upravo je to i bila početna hipoteza u radovima Rajta i Bouera koji su smatrali da odnos memorije, prisećanja i procene subjektivnih verovatnoća zavisi od raspoloženja donosioca odluka (Wright & Bower, 1992). Bouer i Koen su u studiji iz 1982. godine objasnili način na koji emocije utiču na procenu verovatnoće budućih događaja. U eksperimentu koji su organizovali, ispitanici su bili podeljeni u dve grupe (uz jednu dodatnu, kontrolnu grupu). Jedna grupa je bila sastavljena od dobro raspoloženih srećnih ispitanika, a druga od loše raspoloženih depresivnih ispitanika. Obe grupe su imale zadatak da na listi od 12 potencijalnih događaja, procene verovatnoću za svaki od njih, koristeći skalu verovatnoće od 0 do 100. Na listi koju su ispitanici dobili, polovina događaja je bila pozitivna, dok je druga polovina bila negativna. Jedna polovina se odnosila na događaje lične prirode, dok se druga polovina odnosila na događaje koji imaju društveni karakter. Rezultati eksperimenta su pokazali da raspoloženje ispitanika značajno utiče na procenu verovatnoće da će se određeni tip događaja desiti (Bower & Cohen, 1982:303).

Tabela 7. Prosečna procenjena verovatnoća za pozitivne i negativne događaje u zavisnosti od emocije

RASPOLOŽENJE	TIP DOGAĐAJA	
	Pozitivan	Negativan
Srećno	0.52	0.37
Neutralno	0.44	0.43
Depresivno	0.38	0.52

Zašto su ljudi ovako procenjivali? Objašnjenje polazi upravo od načina na koji se prisećamo, odnosno povezanosti raspoloženja i introspektivne heuristike dostupnosti<sup>12</sup>.

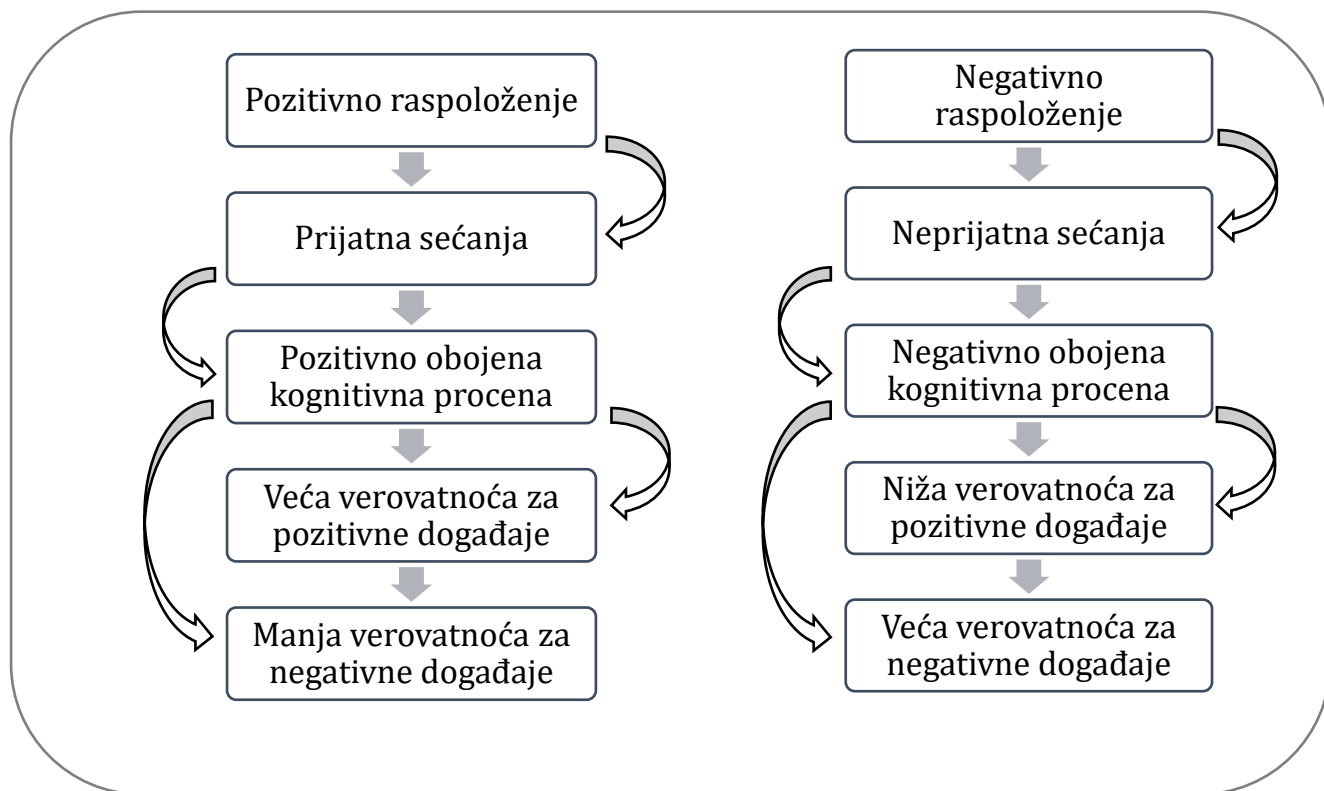
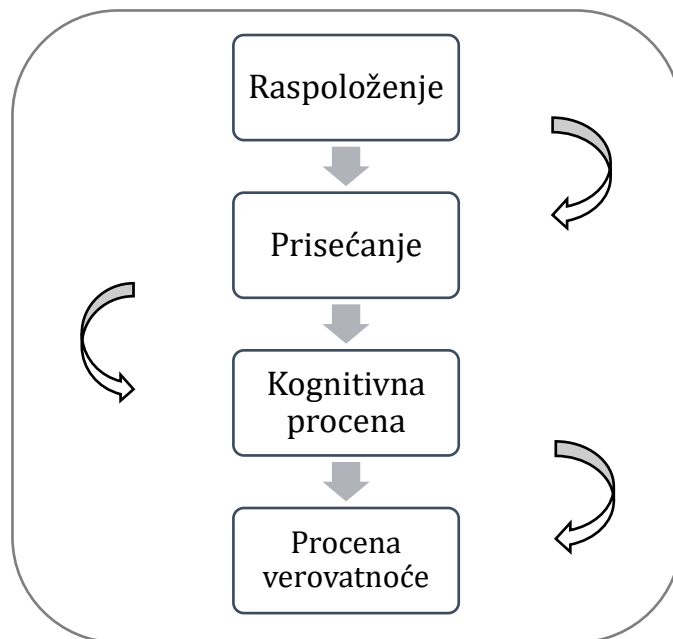
<sup>12</sup> Heuristika dostupnosti je mentalna prečica koju ljudi koriste kada donose različite vrste procena. Nju su naučno opisali Danijel Kaneman i Amos Tverski, tvrdeći da ljudi često prilikom procenjivanja polaze od onoga čega se najpre sete, odnosno, onoga šta im *prvo padne na pamet*. Podsvesni efekat heuristike dostupnosti podrazumeva da čim se nečega prvo setimo to sigurno jeste važno za nas i na pravi način reprezentuje realnost. Naravno, kako ova mentalna prečica često ne

Zamislite da putujete avionom u Rim. Dolazite na aerodrom, srećni i lepo raspoloženi što ćete konačno ostvariti želju da vidite vaš omiljeni grad. Prilikom ulaska u avion, stjuardesa vas prebacuje u biznis klasu, što vam dodatano poboljšava raspoloženje. Ubrzo po poletanju kreću turbulencije. S obzirom na to da ste u lepom raspoloženju, vaš mozak će se prisećati sličnih letova u kojima vam se apsolutno ništa nije desilo, savršenih i bezbrižnih letova, kao i nekoliko drugih situacija u kojima ste imali sreće u životu. Uz to, prisetili biste se i statističkih podataka iz novinskih naslova da je avio saobraćaj bezbedniji od drumskog. Shodno tome, u upitniku koji bi vam zamišljeni istraživač na letu dao, verovatnoću da se avion sruši biste iskazali kao manju, nego u situaciji prilikom povratka iz Rima. Šta se to desilo prilikom povratka? Nakon toga što vas je u Rimu pratila kiša tokom celog putovanja i nakon što su vam dan pred put ukrali novčanik, gubite i ono malo pozitivne energije dok se probijate kroz rimski “*ora di punta*”, dolazeći na aerodrom u veoma lošem raspoloženju. U ovom slučaju, turbulencije istog intenziteta kao i prilikom dolaska, pokrenule bi sasvim drugačiji mehanizam. Vaš mozak bi počeo da se priseća negativnih iskustava i nesreća koje ste kroz život imali, situacija kada vam je sreća okrenula leđa. Verovatno biste se prisetili i onih Mejdej (*Mayday*) dokumentaraca o avionskim nesrećama (*Air Crash Investigation*). U tom slučaju, procena verovatnoće da će se nešto loše desiti bila bi veća od one koju ste procenili prilikom dolaska. Turbulencija je ista, ali procena, usled drugačijeg raspoloženja, nije. Ovo je jedan od načina na koji se može objasniti mehanizam uticaja raspoloženja na procenu subjektivne verovatnoće.

Prema nalazima njihove studije „subjektivne procene verovatnoća zahtevaju pretraživanje dugoročne memorije i korišćenje određene procedure zaključivanja prilikom generisanja verovatnoća“ (Wright & Bower, 1992:277). Raspoloženje u kojem se donosi odluka nalazi „usmerava pažnju na emotivne aspekte situacije koji su istovetni sa raspoloženjem“ (Wright & Bower 1992:278). Kao posledica ovog mehanizma, dolazi do toga da se prisećanje usklađuje sa raspoloženjem, što posledično “rezultira drugačijim procenama subjektivne verovatnoće, nego da se ovaj proces dešavao u neutralnom raspoloženju“ (Wright & Bower, 1992:278). Nalazi iz njihove studije, nedvosmisleno pokazuju da su ispitanici u pozitivnom raspoloženju (sreća) procenjivali većim verovatnoće da će doći do nekog pozitivnog događaja u odnosu na ispitanike u negativnom raspoloženju (tuga). Sa druge strane, ispitanici u negativnom raspoloženju (tuga) su procenjivali većim verovatnoće da će doći do nekog negativnog događaja, u odnosu na ispitanike u pozitivnom raspoloženju (sreća).

---

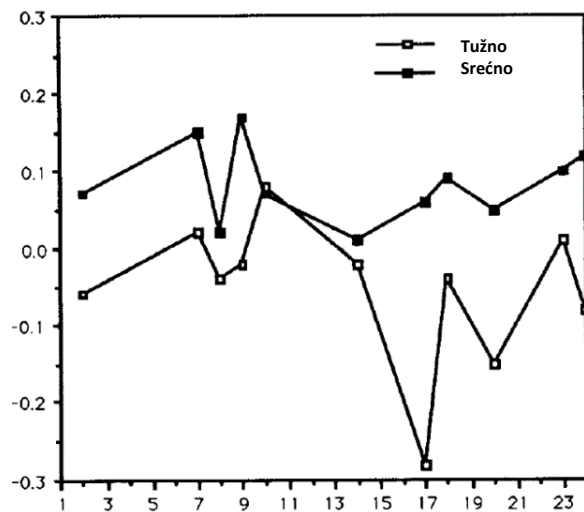
dovodi do dobrih zaključaka, otuda se i sam pojam naziva pristrasnost (*bias*). Na primer, kada biste ljude pitali koji posao je opasniji: biti policajac ili biti drvoseča, vodeći se heuristikom dostupnosti većina ljudi bi odgovorila policajac, iako statistički podaci pokazuju da je biti drvoseča, zapravo, opasnije.



Slika 21. Matrica uticaja incidentalnih emocija na procenu verovatnoće

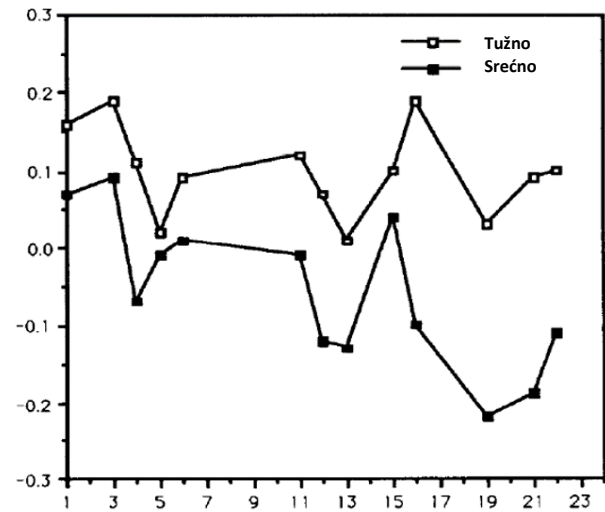
Studija Bouera i Rajta pokazuje da emocije mogu direktno uticati na procenu verovatnoće nekog anticipiranog, budućeg događaja. Njihovi nalazi pokazuju značajne i konzistentne uticaje emocija na procenu verovatnoće (Wright & Bower, 1992:276). Nalazi pokazuju da su ispitanici kojima je bilo indukovano srećno raspoloženje bili značajno optimističniji, kako od kontrolne grupe u neutralnom raspoloženju, tako i od poredbene grupe u tužnom raspoloženju. Ispitanici u srećnom raspoloženju "prijavljivali su veće verovatnoće za pozitivne događaje i manje

verovatnoće za negativne događaje. Sa druge strane, ispitanici u tužnom raspoloženju bili su pesimističniji, prijavljujući niže verovatnoće za pozitivne događaje i veće verovatnoće za negativne događaje” (Wright & Bower, 1992:283).



Slika 22. Procena pozitivnih događaja

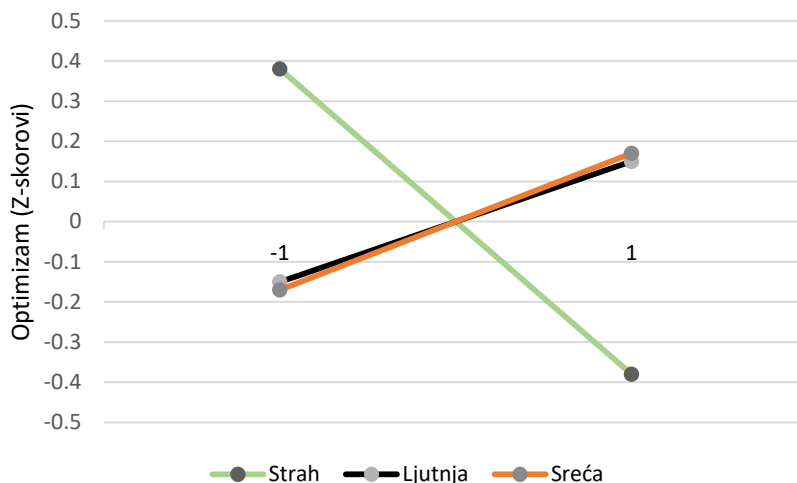
(Wright & Bower, 1992:283)



Slika 23. Procena negativnih događaja

U studiji Lerner i Keltner iz 2001. godine, eksperimentalni dizajn je podrazumevao da ispitanici kod kojih su indukovani sreća, strah i ljutnja, predviđaju verovatnoću da će se u njihovim životima dogoditi određeni pozitivni i negativni događaji. Njihova studija pokazuje da emocija straha podstiče znatno veću procenu verovatnoće da dođe do loših ishoda. Ovaj podatak nam govori da strah podstiče pesimistične procene verovatnoće. Sa druge strane, donosioci odluka kod kojih je dominantna emocija ljutnje značajno više procenjuju verovatnoću da se dese pozitivni događaji. Dakle, strah i ljutnja su emocije iste valencije, ali proizvode različite efekte na procene verovatnoće. Kakvi su nalazi kada je u pitanju sreća? Nalazi istraživanja pokazuju da je emocija ljutnje po svojim efektima na procenu verovatnoće, mnogo bliža sreći, nego bilo kojoj drugoj negativnoj emociji. Nalazi iz studije Lerner i Keltner pokazuju da donosioci odluka koji osećaju ljutnju i sreću, pokazuju sklonost ka optimizmu i optimističkim procenama. Implikacije ovih nalaza pokazuju da strah i ljutnja, kao dve emocije iste valencije, različito utiču i na izbor različitih strategija odlučivanja. Emocija straha podstiče status quo strategiju i pasivnost (neaktivnost), dok sa druge strane, emocija ljutnje podstiče dinamičke strategije promena koje prati visok stepen aktivnosti (Lerner & Keltner, 2001). Emocija sreće podstiče slične procese i načine evaluacije verovatnoće kao ljutnja, što najbolje pokazuju sledeći podaci: (a) ljutnja je pozitivno povezana sa optimističkim procenama ( $B = 0,13$ ),  $t(598) = 3,43$ , (b) sreća je pozitivno povezana sa optimističkim procenama ( $B = 0,15$ ),  $t(598) = 3,04$  i (c) strah je negativno povezan sa optimističkim procenama ( $B = -0,38$ ),  $t(598) = -7,52$  (Lerner & Keltner, 2001:150).

Grafikon 24. Uticaj incidentalnih emocija na procenu verovatnoće (Lerner & Keltner, 2001:150)



### Ugao 8: Uticaj incidentalnih emocija na procenu rizika

Kao i u studijama verovatnoće, istraživanja rizika su, takođe, pokazala da različite emocije iste valencije mogu imati potpuno suprotne efekte na procenu rizika. Zbog ovakvih nalaza valencijska istraživanja su relativno skoro napuštena i od tada je fokus na pojedinačnim emocijama. Različite studije otkrile su kako pojedine emocije utiče na procenu rizika. Na primer, otkriveno je da emocija ljutnje podstiče izbor rizičnijih alternativa (*risk-seeking choices*) (Angie et al, 2011:1415). Sa druge strane, emocija tuge podstiče odbojnost prema izboru rizičnih alternativa (*risk averse choices*). Ista je situacija sa depresijom. Kada je reč o emocijama pozitivne valencije, emocija sreće podstiče izbore koji uključuju veći stepen rizika.

Lerner i Keltner su se u svojim istraživanjima posebno bavile uticajem ljutnje i straha na procenu rizika. Ove naučnice su pokušale da utvrde kakve razlike u percepciji rizika postoje kod ljudi koji osećaju strah i ljutnju. Istraživanja su pokazala da su uplašeni ljudi pesimistički procenjivali buduće događaje, dok su dispoziciono ljuti ljudi bili optimistični (Lerner & Keltner, 2000; Lerner & Keltner, 2001). U istraživanju iz 2000. godine Lerner i Keltner su primetile da, iako su strah i ljutnja dve emocije visoke pobuđenosti (*arousal*) negativne valencije, njihov uticaj na percepciju i sklonost prema riziku je prilično drugačiji. Dok strah podstiče averziju prema riziku (*risk averse*), ljutnja podstiče sklonost prema riziku (*risk seeking*). Kada je reč o percepciji, strah podstiče percepciju rizika, dok ljutnja smanjuje percepciju rizika. Regresiona analiza iz njihove studije pokazuje da je strah pozitivno povezan sa percepcijom rizika  $t(94) = 2,39$ , dok je ljutnja negativno povezana sa percepcijom rizika  $t(94) = -2,0$  (Lerner & Keltner, 2000:484). Dakle, vidimo da strah sa jedne strane povećava našu sklonost da opazimo rizik, dok sa druge strane smanjuje našu sklonost da preduzmemo rizične odluke. Kada je reč o emociji ljutnje, situacija je drugačija. Sa jedne strane ljutnja smanjuje našu sklonost da opazimo rizik, dok sa druge strane povećava našu sklonost da donosimo rizične odluke.

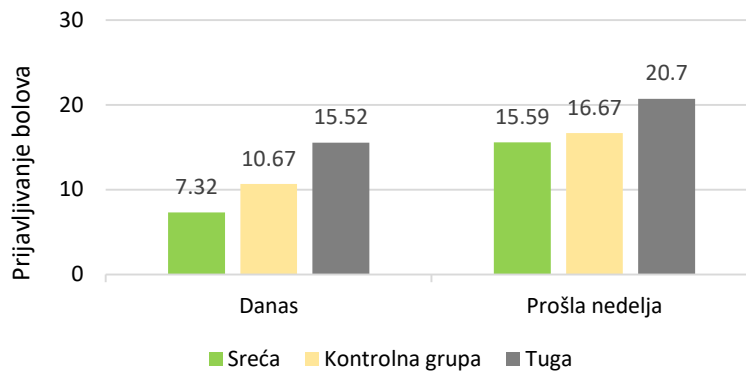
Razlog zbog kog ove dve emocije iste valencije imaju suprotne efekte na procenu rizika, krije se u tome što se strah javlja u situacijama velike neizvesnosti, koje podrazumevaju da donosioci odluka imaju slab osećaj kontrole, dok se ljutnja javlja u situacijama veće izvesnosti i osećaja kontrole (Cohen et al, 2008:59). Kako bi dokazali ovaj efekat, Dženifer Lerner i Daher

Keltner su sprovele eksperimentalno istraživanje na opštoj populaciji nakon napada na Sjedinjene Američke Države 11. septembra 2001. godine. Jedna grupa ispitanika u uzorku je pre odgovaranja na pitanja koja su se odnosila na procenu rizika čitala priču koja je trebalo da izazove strah (realna vest o pretnji masovnim napadima antraksom). Druga grupa ispitanika je pred sobom imala priču koja je trebalo da izazove ljutnju (realna vest o slavlju u arapskim zemljama nakon napada 11. septembra). Nakon toga, ispitanici su odgovarali na niz pitanja o potencijalnim rizicima i preferencijama javnih politika koje bi te rizike trebalo da tretiraju. „Učesnici studije koji su bili pod uticajem priče koja izaziva strah percipirali su veći rizik u svetu, dok su ispitanici koji su bili pod uticajem priče koja izaziva ljutnju percipirali manji rizik... Ispitanici koji osećali ljutnju istakli su da bi podržali značajno oštrije politike prema osumnjičenim teroristima nego učesnici koji su bili u stanju straha” (Lerner, 2014:16). Nalazi Lerner i Keltner nam upravo pokazuju na koji način emocije iste valencije dovode do suprotnih percepcija rizika i posledično do opozitnih uverenja. Implikacije ovih nalaza su od izuzetne važnosti kada je reč o javnim politikama.

Istraživanje Keneta Juen i Tatje Li u fokus stavlja donosiocce odluke koji se nalaze u emotivnom stanju depresije. Prema njihovim nalazima, donosioci odluka koji se osećaju depresivno pokazuju konzervativniji pristup elaboraciji rizika, što dovodi do toga da su oni značajno manje skloni izboru rizičnih opcija od ispitanika koji se nalaze u srećnom ili neutralnom emotivnom stanju (Yuen & Lee, 2003:11). Sa druge strane, Pjotr Vinkilmen (Piotr Winkielman), Kent Beridž (Kent Berridge) i Džulija Vilbardžer (Julia Wilbarger) su u svom istraživanju primenili nešto drugačiji dizajn, kako kada je reč o testiranju emotivnog stanja, tako i kada je reč o proceni rizika (Winkielman et al, 2005). Procenu emotivnog stanja vršili su na osnovu izraza lica donosioca odluke, dok su procenu rizika vršili na osnovu njihove spremnosti da kupe neki novi proizvod. Istraživanje je pokazalo da su osobe sa subliminalnim srećnim licem pokazale veću spremnost da kupe neki novi proizvod za razliku od ispitanika sa sublimiranim tužnim licem. Njihova spremnost da kupe nešto o čemu ne znaju mnogo, govori o njihovoj spremnosti na traženje rizika (*risk seeking*) (Winkielman et al, 2005).

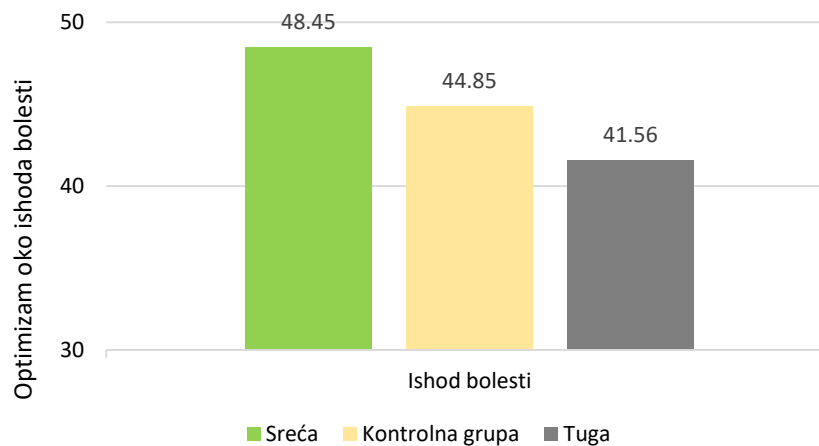
Kada je reč o emotivnoj distinkciji tužno-srećno, istraživanje Pitera Salovija (Peter Salovey) i Debore Birnbaum (Deborah Birnbaum) bilo je fokusirano na bolničke pacijente koji su oboleli od gripa (Salovey & Birnbaum, 1989). U studiji je učestvovalo 66 osoba kod kojih je indukovano srećno i tužno raspoloženje. Istraživanje je donelo nekoliko veoma važnih akademskih i kliničkih uvida. Prvo, pokazalo se da ispitanici kod koji je indukovano tužno osećanje, prijavljuju značajno više simptoma i tegoba gripa nego ispitanici u srećnom emotivnom stanju. Korelaciona analiza pokazuje da što je intenzitet tuge veći, to je i veći broj prijavljenih simptoma (Salovey & Birnbaum, 1989:544).

*Grafikon 25. Uticaj incidentalnih emocija na fizičko osećanje bola (Salovey & Birnbaum, 1989:544)*



Drugo, ispitanici koji osećaju tugu pokazuju značajno manje optimizma kada je reč o toku same bolesti, odnosno lečenja od ispitanika u srećnom raspoloženju. Ovaj negativan pristup posebno je izražen kada se radi o proceni verovatnoće da ispitanici svojim ponašanjem mogu da ublaže simptome bolesti i unaprede svoje zdravstveno stanje. Dakle, srećno raspoloženi bolesnici su mnogo povoljnije ocenili verovatnoću da će se njihova bolest završiti pozitivno, nego ispitanici u tužnom raspoloženju.

Grafikon 26. Uticaj incidentalnih emocija na optimistčnu procenu rizika (Salovey & Birnbaum, 1989:545)



Treće, kada su pred njima prospektivna pitanja o rizicima, ispitanici kod kojih je indukovano tužno raspoloženje su značajno više skloni pesimističnim procenama, odnosno, smatraju da je rizik po dalje urušavanje njihovog zdravlja daleko veći nego što to smatraju ispitanici koji se osećaju srećno. „Ispitanici koji se osećaju tužno smatraju da su podložniji lošim zdravstvenim ishodima u budućnosti od ispitanika kod kojih je indukovana sreća. Shodno tome, srećni ispitanici smatraju da će doživeti više pozitivnih zdravstvenih ishoda, za razliku od ispitanika u tužnom raspoloženju“ (Salovey & Birnbaum, 1989:541).

Tabela 8. Uticaj incidentalnih emocija na procenu zdravstvenih ishoda (Salovey & Birnbaum, 1989:541)

RASPOLOŽENJE	ZDRAVSTVENI ISHODI	
	Pozitivan zdravstveni razvoj	Negativan zdravstveni razvoj



<i>Srećno</i>	0.37	- 0.31
<i>Neutralno</i>	0.79	- 0.46
<i>Tužno</i>	0.11	- 0.45

Jedno od objašnjenja zašto dolazi do ovako različitih ishoda zasniva se na hipotezi i usklađivanju emocija (*mood congruent hypothesis*). Naime, tužno raspoloženje podstiče negativna sećanja, što posledično dovodi do toga da tužni ispitanici budu fokusirani na sećanja koja se odnose na bolesti. Prevelika usmerenost na bolest, povezana za pesimističnom procenom koja proizilazi iz negativnih sećanja, dovodi do toga da tužni ispitanici svoje trenutno i buduće zdravstveno stanje ocenjuju mnogo gore nego srećni ispitanici (Salovey & Birnbaum, 1989:544).

Još jedno važno istraživanje emocija negativne valencije jeste istraživanje Radžagopala Ragunatana (Rajagopal Raghunathan) i Tuana Pfama (Tuan Pham), koji su u istraživački fokus stavili razliku u proceni rizika između tuge i anksioznosti. Eksperimentalni dizajn je podrazumevao indukovanje tužnog i anksioznog emotivnog stanja kod ispitanika, koji su potom birali kockarske igre na osnovu dva parametra: (1) niži stepen rizika koji nosi manju nagradu i (2) viši stepen rizika koji nosi veću nagradu. Rezultati njihovog istraživanja pokazuju da je izbor opcije koja podrazumeva visoki stepen rizika i veliku nagradu veći kada donosioc odluke oseća tugu ( $M = 3,94$ ), nego kada se oseća anksiozno ( $M = 2,84$ ). Uvidi dobijeni ovim istraživanjem pokazuju da anksioznost povećava preferencije za alternative koje imaju niži stepen rizika i manju nagradu, dok tuga povećava preferencije za alternative koje imaju veći stepen rizika i veliku nagradu. Ukoliko rezultate ovog istraživanja posmatramo kroz procenite, među anksioznim ispitanicima, njih 24% je odabralo opciju koja nosi sa sobom visoki stepen rizika i veliku nagradu. U kontrolnoj grupi taj procenat iznosi 38%, dok kod ispitanika koji osećaju tugu čak 45% (Raghunathan & Pham, 1999:9).

Tabela 9. Uticaj incidentalnih emocija na procenu rizika (Raghunathan & Pham, 1999:9)

<b>Emocije</b>	<i>Ocene alternativa</i>	<i>Verovatnoća izbora</i> <i>(visok stepen rizika i veća nagrada)</i>
<i>Tuga</i>	3,94	45%
<i>Neutralno</i>	3,37	38%
<i>Anksioznost</i>	2,84	24%

Den Arili (Dan Ariely) i Džordž Lovenstajn (George Loewenstein) sproveli su jedno vrlo interesantno istraživanje sa ciljem da ispitaju kako seksualno uzbuđenje utiče na hipotetičko rizično ponašanje i donošenje odluka (Ariely & Loewenstein, 2005). Dizajn eksperimenta je podrazumevao da polaznici muškog pola budu podeljeni u dve grupe. Jedna grupa muškaraca je bila u prirodnom (ne visoko uzbuđenom stanju), dok je druga grupa muškaraca zamoljena da pred testiranje pogleda porno snimke, masturbira (stanje visokog uzbuđenja) i odgovori na pitanja tek nakon što postigne visok suborgazmički nivo uzbuđenja. Pitanja koja su bila pred njima, odnosila su se na rizična seksualna ponašanja, odnosno, izostanak korišćenja kontracepcije prilikom seksualnog odnosa. Na pitanje o njihovoj nameri da u budućnosti koriste kontracepciju, uzbuđeni učesnici su pokazali veću sklonost prema riziku, odnosno, nekorišćenju

kondoma (69%) u poređenju sa ispitanicima koji nisu bili u stanju seksualne uzbuđenosti (88%) (Ariely & Loewenstein, 2005:94). Nalazi ovog istraživanja pokazuju da uzbuđenost ima značajan uticaj ne samo na pocenu rizika i sklonost prema rizičnim ponašanjima, već da uzbuđenost utiče i na seksualne preferencije različitog tipa, što je ne samo važan istraživački (tranzitivnost preferencija) već i bihevioralni uvid. Najzanimljiviji uvidi odnose se na:

Tabela 10. *Uticaj incidentalnih emocija na sklonost prema riziku (Ariely & Loewenstein, 2005:93-94)*

	Neuzbuđen	Uzbuđen
Da li možeš da zamisliš da te seksualno privuče žena starija od 60 godina?	7%	23%
Da li možeš da zamisliš da bi mogao da uživaš u seksu sa nekim koga mrziš?	53%	77%
Da li bi ti bilo seksualno privlačno da u toku seksa vežeš svoju partnerku?	47%	75%
Da li bi slagao devojku da je voliš samo kako bi pobošljao svoje šanse da sa njom imaš seks?	30%	51%
Da li bi i dalje pokušavao da ubediš devojku da imate seks i nakon što ona kaže ne.	20%	45%
Da li bi uvek koristio kondom iako ne znaš seksualnu istoriju nove seksualne partnerke?	88%	69%
Da li bi se odlučio da koristiš kondom čak i u situaciji u kojoj bi se plašio da bi devojka mogla da se predomisli dok ti odeš po njega?	86%	60%

### 9.1. Uticaj integralnih emocija na odlučivanje

Istraživanja koja u fokusu imaju incidentalne emocije, pokušavaju da razjasne na koji način sporedna emotivna stanja utiču na proceduru odlučivanja. Nasuprot tome, istraživanja koja su fokusirana na integralne emocije, analiziraju uticaj emocija koje su sastavni deo određene odluke. Kako bismo objasnili uticaj integralnih emocija na proces odlučivanja, zamislimo da je pred nama put od 1.000 kilometara. Kako ne postoji mogućnost da na destinaciju stignemo avionom, pred nama ostaju dve alternative: voz ili automobil. Svakako, naš glavni cilj je da na destinaciju stignemo sa što manjim rizikom da nam se na putu desi nesreća. Međutim, kako se plašimo brze vožnje vozom, odlučujemo da idemo automobilom. Iako deluje kao jednostavna i intuitivno razumljiva odluka, ova hipotetička priča nam govori da je integralna emocija straha (izazvana mogućom alternativom da putujemo vozom), uticala na naše subjektivne proračune verovatnoće i rizika i motivisala nas da idemo kolima. Da emocija straha nije sastavni deo naše

odluke, putovali bismo vozom jer je prema *objektivnoj* statistici, automobil daleko rizičnije prevozno sredstvo. Dakle, u ovakvim slučajevima očigledno je da se ne vodimo *realnim* verovatnoćama, već verovatnoćama ponderisanim emocijama. Sličan primer nam donose i Erik Džonson (Eric Johnson), Džon Herši (John Hershey), Žaklin Mezaroš (Jacqueline Meszaros) i Hauvard Kanruter (Howard Kunreuther) u svojoj studiji o osiguranju života (Johnson et al, 1993). Ovi naučnici su u svojoj eksperimentalnoj studiji pitali učesnike koliko su spremni plate za osiguranje života kojim bi bili osigurani od smrti u avionskoj nesreći izazvanoj (a) terorističkim napadom; (b) bilo kojim razlogom. Zbog raširenog straha od terorizma, učesnici su bili spremniji da plate više za vrstu osiguranja koja je se odnosila na teroristički napad, iako je sa aspekta logike zaključivanja na bazi verovatnoće jasno da je pametnije uzeti osiguranje od pada usled svake eventualnosti nego od samo jedne. Kao da se kladite da će samo jedan igrač dati gol, iako je pod istim uslovima moguća opklada da će svi igrači dati gol (Rick & Loewenstein, 2008:143).

Istraživanja koja se bave uticajem incidentalnih emocija su mnogo češća nego istraživanja čiji su fokus integralne emocije. Razlog je taj što (a) se smatra da je njihov uticaj na proces odlučivanja isti kao i kada je reč o incidentalnim emocijama i (b) što je eksperimentalno mnogo teže dizajnirati istraživanje koje podrazumeva indukovanje integralnih nego incidentatlnih emocija. Ipak, poslednjih godina sve češće se pojavljuju istraživanja čiji se dizajn indukovanja integralnih emocija zasniva na kvalitativnim aspektima zadataka “kao što je prijetnost ili neprijatnost zadatka, potreban napor da se donese odluka ili efekat uokviravanja prilikom odlučivanja” (Mosier & Fischer, 2010:242). Na primer, “neposredne emotivne reakcije na određeni događaj (kao što je strah) ili očekivane emotivne reakcije na određeni ishod (kao što je žaljenje) smatraju se integralnim emocijama” (Waters, 2008:571) i kao takve relativno lako mogu da se indukuju i eksperimentalno istražuju.

Jedna podvrsta integralnih emocija, emocije povezane sa zadatkom (*task related emotions*), mogu se indukovati tako što će donosioci odluka biti stavljeni u takav eksperimentalni dizajn koji podrazumeva vremenski pritisak ili nadgledanje od strane autoriteta (Stone & Kadous, 1997). Takođe, dobro osmišljen zadatak može sam dovesti do integralnih emocija. Na primer, ukoliko zadatak sam po sebi podrazumeva izbor između više poželjnih alternativa. Zamislimo da ste kao mali sanjali da igrate za *La Lakers*-e i *Chicago Bulls*-e. Nakon dobrih igara u Evropi dobijate ponudu od obe ekipe pod jednakim uslovima, tako da je izbor u potpunosti na vama. Ova vrsta izbora stvara neugodan osećaj jer morate da se odreknete jedne od dve željene opcije. To znači da ćete prilikom izbora da igrate za *La Lakers*-e, osećati tugu što nećete moći da igrate za *Chicago Bulls*-e i *vice versa*. Ravi Dar (Ravi Dhar) i Klaus Vertenbroh (Klaus Wertenbroch) su otkrili da je emocionalna neprijatnost odustajanja od opcije veća kada je u pitanju opcija koja je hedonistička, nego kada je utilitarna (2000). To znači da je ova vrsta otežnog procesuiranja odluka mnogo teža kada birate između dva udvarača ili udvaračice koji vam se podjednako sviđaju, nego kada birate između dva para patika za planinarenje koje su vam jednako udobne (Cohen et al, 2008:61).

### **9.1.1. Mehanizmi za objašnjenje uticaja integralnih emocija**

Na osnovu opsežnih istraživanja Džoel Koen (Joel Cohen), Tuan Pfam (Tuan Pham) i Eduardo Andrade (Eduardo Andrade) su sistematizovali objašnjenja na koji način integralne emocije utiču na proces odlučivanja. Njihovo objašnjenje se sastoji iz tri mehanizma, od kojih su prva dva automatska, a poslednji inferencijalan:

1. Prvi mehanizam objašnjenja polazi od toga da integralne emocije putem automatskog evaluativnog uslovljavanja utiču na procene donosioca odluke. Nemogućnost da se emocije povezane sa odlukom i sama odluka konceptualno, kognitivno i emotivno odvoje, dovodi do toga da se valencija i intenzitet emotivnog stanja prelije na samu odluku. Na primer, ukoliko povodom vožnje vozom osećamo strah, onda će gotovo automatski naš kognitivni proračun biti obojen pesimizmom i negativnim procenama rizika. Ovaj mehanizam emotivnog stapanja i preliivanja se u psihologiji emotivnog odlučivanja naziva afektivni transfer<sup>13</sup> (Mackenzie et al, 1986).
2. Drugi mehanizam objašnjenja zasniva se na automatskoj vezi između emocija povezanih sa određenom odlukom i spremnosti na akciju. Naime, svaka integralna emocija ima direktan uticaj na to koji tip akcija, odnosno ponašanja će biti pokrenut. Da li će donosilac odluke biti podstaknut na saradnju, izbegavanje, status quo ili na takmičenje (Frijda et al, 1989) zavisi od tipa emocije koju oseća vezano za određenu odluku. Ukoliko se plašimo putovanja vozom, integralna emocija straha pokreće akcije izbegavanja.
3. Treći mehanizam zasnovan je na modelu *emocije kao informacije* (Schwarz & Clore, 2003). Prema ovom modelu, integralne emocije se doživljavaju kao validan izvor informacija prilikom evaluacije odluke koja je pred nama. U tom slučaju, one se često koriste kao posrednici vrednosti (*value proxies*). Dakle, prilikom analize određene alternative, donosioci odluka svesno uranjaju u svoja osećanja kako bi otkrili kako se u vezi tim izborom osećaju. Ukoliko se osećaju lepo, taj osećaj se prevodi u informaciju koja optira za tu alternativu. Ukoliko se pak osećaju loše, taj osećaj se prevodi u informaciju koja optira protiv te alternative. Ovaj mehanizam je poznat kao heuristika „*kako se ja osećam*“ (Schwarz & Clore, 1988). U našem slučaju bi to značilo da odluku o tome kako ćemo stići na našu destinaciju donosimo uranjajući u naše osećaje koje imamo prema putovanju vozom ili kolima. Kako prema vozu osećamo emociju negativne valencije (strah), a prema kolima emociju pozitivne ili neutralne valencije, onda optiramo za kola.

Osim ovih mehanizama, veoma važan aspekt kada govorimo o uticaju integralnih emocija na proces odlučivanja jesu i faktori koji podstiču oslanjanje na integralne afekte (*integral affect*). Dugo se smatralo da je oslanjanje na intergralne afektivne heuristike prilikom donošenja odluka zapravo dominantno u odlukama sa malim investiranjem, odnosno, u situacijama u kojima donosilac odluke nije motivisan da se kognitivno udubljuje u procesuiranje informacija. Upravo na tom pragu je Koen sa svojim saradnicima isticao značaj četiri ključna faktora koji podstiču donosiocima odluka da se više oslanjaju na integralne afekte. Prema njihovom mišljenju do toga dolazi:

- (a) kada je motivacija za obradu informacija niska;
- (b) kada su donosioci odluka *izbačeni iz takta*, odnosno, kada situacija izbora proizvodi kognitivna ograničenja ili kada se nalaze pod značajnim pritiskom vremena;
- (c) kada drugi mehanizmi evaluacije stvaraju dvosimislene procene;
- (d) kada donosicima odluka nedostaje stručnost u određenom polju.

---

<sup>13</sup> Afektivni transfer je psihološki proces u kojem se prethodno izgrađeni emotivni odnos prema određenom događaju ili situaciji, ponovno "pokreće" prilikom suočavanja sa istim ili dovoljno sličnim okolnostima (Helfenstein, 2005:77).

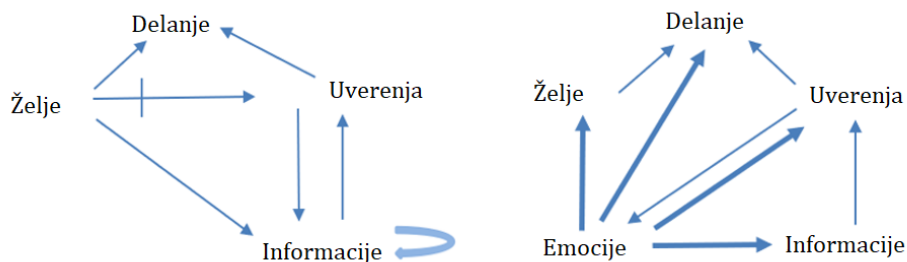
Kao što vidimo, tradicionalno razumevanje uticaja integralnih emocija je prilično niskog profila i uobičajeno se povezuje sa situacijama u kojima postoji mali stepen investiranja. Međutim, novija istraživanja pokazuju da je oslanjanje na integralne emocije itakako prisutno i u situacijama sa visokim stepenom investiranja. Na primer, ljudi se često oslanjaju na integralne afekte kada odbijaju da zatvore porodični biznis (emotivna vezanost + tuga zbog napuštanja porodične tradicije), iako bi to bilo mnogo racionalnije rešenje nego postepeno i neminovno bankrotstvo. Takođe, integralni afekti igraju važnu ulogu u ključnim životnim izborima, kao što je to izbor partnera za stupanje u brak i slično (Darke et al, 2006).

## 10. Politika, političke nauke i emocije

Psihološka istraživanja izložena u prethodnom poglavlju prikazuju evoluciju empirijskih dokaza da je proces odlučivanja nesporno povezan sa emocijama. Neka od navedenih istraživanja donose jasne i nedvosmislene nalaze o uticaju određenih emocija na različite aspekte procesa odlučivanja, dok druga otkrivaju specifične ambivalentnosti koje ostavljaju prostor za različite interpretacije. Upravo neke od tih ambivalentnosti biće adresirane u nastavku ove studije. Takođe, važno je istaći da je dominantan fokus navedenih istraživanja bio usmeren na individualni, mikro nivo procesa odlučivanja. Studije su se bavile istraživanjem uticaja emocija na odluke koje se prevashodno odnose na život pojedinaca. Van istraživačkih programa ostala su mnoga pitanja koja su od fundamentalnog značaja za društvene nauke, a koja se tiču razumevanja uticaja emocija na pitanja od socijalnog i političkog značaja. Sprovedena istraživanja za potrebe ove studije (čiji će nalazi biti izloženi u sledećem poglavlju) fokusirana su na političke odluke. Cilj ovih istraživanja je da daju odgovor na pitanja o uticaju emocija na procenu verovatnoće za buduće političke događaje, sklonost prema proceni rizika za određene političke događaje, odnos prema političkom kompromisu i pregovaranju, kao i odnos prema sekuritizaciji i preduzimanju političkih mera za „neutralizovanje“ bezbednosnih problema. Dakle, u samom temelju ove studije nalaze se pitanja o tome kako na najprodorniji način razumeti odluke koje političari donose pod uticajem određenih emocija.

U odgovoru na pitanje *Zbog čega su donete određene političke odluke?* možemo koristiti različite eksplanatorne modele. Sa jedne strane, teorija racionalnog izbora bi mogla da ponudi kalkulaciju alternativa i pokaže da su odabrane alternative u trenutku izbora bile najoptimalnije za donosioca odluke, shodno njegovom racionalnom proračunu (slika 24 levo). Sa druge strane, teorija izgleda nam može pomoći da razumemo na koji način domen u kojem se donosioci odluka nalaze utiče na „prevođenje“ objektivnih parametara procesa odlučivanja u subjektivne procene. Međutim, da ova dva pristupa nisu dovoljna u analizi procesa odlučivanja, ukazuju nalazi iz istraživanja predstavljenih u prethodnom poglavlju. Nalazi navedenih studija implicitno upućuju da je istraživanje uticaja emocija kao zasebne varijable u svim istraživačkim programima političkog odlučivanja nezaobilazno i supstantivno (slika 24 desno). Na ovo je ukazao i čuveni teoretičar međunarodnih odnosa, Robert Džervis (Robert Jervis), kada se nakon tridesetak godina osvrnuo na svoje čuveno delo *Percepcija i mispercepcija* u međunarodnim odnosima

(*Perception and Misperception in International Politics*, 1976). Džervis je samokritički otkrio da njegovo delo ima fundamentalnu manu, a ona se ogledala u tome što su njegova objašnjenja međunarodnih odnosa potpuno zanemarila uticaj emocija. "To je bila ogromna greška. Zbog toga bih želeo da napravim studiju koja pokazuje kako emocije i kognicija utiču na politiku, ali je i u ovom trenutku taj izazov jednostavno prevelik" (Balzacq & Jervis, 2004:565).



Slika 24. Racionalni i emotivni model donošenja odluka (Elster, 2014:234)

### 10.1. Emocije (ni)su važne u politici

Za mnoge istraživače, odgovor na pitanje *Zašto su emocije važne u politici?* nije nimalo jednostavan zadatak. Neki čak sumnjaju u relevantnost ovog pitanja. Da li je osećaj religioznog besa proizašlog iz poniženja, važan za razumevanje islamskog terorizma (Stern, 2009)? Da li su sram, ozlojeđenost i ljutnja važni za razumevanje sukoba u Severnoj Irskoj (Scheff & Retzinger, 1991)? Da li su osećaji nepravde i poniženja podstaknuti Versajskim sporazumom važni za razumevanje rađanja nemačkog nacizma i uzroka Drugog svetskog rata? Analiza bilo kog važnog političkog fenomena u modernim društvima verovatno bi pokazala da je on u vezi sa emocijama. Između ostalog, sam koncept modernih država nastao je iz racionalističkog i konsekvencijalističkog odnosa prema emocijama. Prirodno, predrđavno stanje, odlikovalo je prisustvo primalnog straha za život jer je interpersonalna dinamika bila zasnovana na principu čovek je čoveku vuk (*homo homini lupus*). U takvom stanju, koje Tomas Hobs (Thomas Hobbes) opisuje kao rat svih protiv svih (*bellum omnium contra omnes*), strah od gubitka života je naterao ljude da društvenim ugovorom kreiraju suverenu političku zajednicu i prenesu na nju deo svojih sloboda zarad veće sigurnosti. Naravno, ovo je samo jedno od objašnjenja nastanka države koje može, ali i ne mora, biti istinito.

Emocije su važne i u drugim fundamentalnim političkim procesima i konceptima. Negativan emotivan odnos prema institucijama dovodi do političke alijenacije – otuđenosti građana. Nacionalizam je zasnovan na negativnim emocijama usmerenim prema drugim narodima, dok rasizam iste te emocije usmerava prema drugim rasama. Patriotizam je pozitivno emotivno osećanje ponosa i ljubavi prema svom narodu. Feminizam je podstaknut bolom, patnjom i ljutnjom podjarmljenih žena (Ahmed, 2004). Kako ističe Klauzevic "rat je u svojoj srži izraz neprijateljskih osećanja" (Cheung-Blunden & Blunden, 2008:144). Navedeni primeri nam govore da postoji epistemološki neraskidiva veza između emocija i politike, usled čega je jasno da je neophodno istraživati na koji je način i sa kojim efektima *zoon politikon* (politička životinja) pod uticajem *animi motus* (emocija).

Uticaj emocija na političke procese posebno je izražen u dve dimenzije, u političkoj komunikaciji i političkom odlučivanju. Kada je reč o političkoj komunikaciji i marketingu, izborne političke preferencije birača bazično oblikuju dva tipa vrednosti, instrumentalne i emocionalne. Posmatrajući kandidate, birači analiziraju moguće efekte svog izbora: (1) da li imaju neku instrumentalnu korist od glasanja za kandidata X (poreske olakšice) (2) da li im glasanje za

kandidata Y budi dobre osećaje (osećanje ponosa). Dakle, prilikom donošenja odluka birači se ili okreću racionalnoj *cost-benefit* analizi ili se okreću emocionalnom prepoznavanju. Naravno, ove dve matrice ne moraju nužno da se isključuju. Logična je pretpostavka da ljudi odluku za koga će glasati donose na osnovu principa instrumentalnog utilitarizma, ali je intrigantno pitanje zašto bi tako važnu odluku donosili na osnovu emocija? Jedan od razloga je taj što je politika zasnovana na moralnim emocijama koje su sastavni deo političkih platformi. One predstavljaju skup moralno-empatičnih stavova po raznim pitanjima koja se kumulativno pretvaraju u političko-ideološko-emotivni svetonazor. Kako bismo inače objasnili zašto američki republikanci dele stavove po pitanju abortusa i nošenja oružja, kada su ta dva pitanja potpuno nepovezana. Ovi primeri pokazuju da moralne emocije igraju važnu ulogu u regulaciji društvenog i moralnog ponašanja (Eisenberg, 2000). Dobar primer emotivnih uticaja na preferencije birača je slučaj koji se 30-ih godina XX veka dogodio u Pensilvaniji, koji u svojoj knjizi opisuje psiholog Dru Westen (Drew Westen). Naime, jedan kandidat za lokalnu funkciju je podelio svoju kampanju na tri geografske celine. U jednoj je distribuirao letke zasnovane na emocijama, u drugoj letke zasnovane na racionalnim argumentima, dok u trećoj nije ni imao letke. Efekti su bili takvi da je u sredini gde su bili distribuirani emotivni letci njegov rejting porastao za 50 posto u odnosu na prethodne izbore, u sredini sa racionalnom letcima rejting je porastao za trećinu, dok je u kontrolnoj sredini bez letaka rejting porastao tek za oko četvrtinu (Westen, 2007:123). Dakle, ratio i instrumentalne vrednosti jesu važni, ali su važne i emocije. Rezerve prema instrumentalnim vrednostima u političkom komuniciranju najbolje je objasnio Dvajt Ajzenhauer kada je novinarki koja mu je rekla da će svaka misleća osoba glasati za njega rekao: "Gospođo, to nije dovoljno. Meni treba većina" (Westen, 2007:25).

Kada je reč o političkom odlučivanju, tradicionalni teorijski pristupi često polaze od toga da su političari/države figure u šahu ili kugle u bilijaru. Koristeći ove metodološke metafore, individualna složenost donosilaca odluka redukovana je na nekoliko osnovnih osobina. Na primer, neoklasična realistička teorija međunarodne politike, države konceptualno razume kao bilijarske kugle. Ovaj stav implicira da unutrašnje ustrojstvo države (demokratija-diktatura) nije važno za međunarodnu politiku, kao što nisu važne ni karakteristike lidera tih država. Na taj način, internalizovani procesi i karakteriste donosioca odluke ostaju u crnoj kutiji. Jedino što je važno za razumevanje dinamike odlučivanja jesu moć, ravnoteža snaga i kognitivna ograničenja u vidu percepcije tuđih ciljeva i kapaciteta.

Jedan od prvih realista u razumevanju međudržavnih odnosa, grčki istoričar Tukidid, smatrao je da su emocije jedan od centralnih aspekata političkih odluka i relacija. U svom delu Peloponeski rat, on iznosi stav da strah dovodi do ponašanja kojima inače akteri, odnosno države ne bi bili skloni. Opisujući uzorke rata između dva najjača grčka polisa, Tukidid zaključuje: "Ono što je učinilo rat neizbežnim bilo je rast atinske moći i strah koji je to izazvalo u Sparti" (Crawford, 2000:120). Primera o uticaju emocija na političke odlučioce ima mnogo. Dva su posebno zanimljiva. Prvi se odnosi na ponašanje i odluke koje je donosio 32. američki predsednik Frenklin Delano Ruzvelt uoči Drugog svetskog rata, pogotovo nakon Minhenskog sporazuma 1938. godine. Prema Barabari Fernhem (Barabar Farnham) Ruzvelt je sve do sastanka u Bad Godesbergu pitanje Nemačke i njenih aspiracija u Evropi uzimao kao problem koji je daleko od interesa Sjedinjenih Američkih Država. Međutim, nakon ovog sastanka dolazi do preobražaja u Ruzveltovoj percepciji, a posledično i u ponašanju jer mu je „ideja o predstojećem ratu postala emocionalno privlačna“ (Farnham, 1992: 227). Zbog toga je važno odluke koje donosio uoči Drugog svetskog rata razumeti i iz ugla emocija. Kako piše Barabar Fernhem, „snažna emocija je očigledno podstakla Ruzveltovu transformaciju od distanciranog posmatrača krize koja ga se ne

tiče u direktnog učesnika. Kako je predsednik sve više bio pod uticajem emocionalnih vesti iz Evrope... to ga je navodilo da izbor da li da interveniše ili ne posmatra na suštinski drugačiji način" (Farnham, 1992: 230). Drugi primer, odnosi se na ulogu emocija u Kubanskoj raketnoj krizi 1962. godine. Prema navodima Nete Krowford (Neta Crawford) ekstenzivna dokumenta o razmišljanjima aktera tokom krize pokazuju da su odluke bile značajno "ojojene" emocijom straha. Prema njenim izvorima tadašnji sekretar odbrane Robert Meknamara izjavio je da u administraciji predsednika Džona Kenedija postoji "strah od Migova 21 koji su stacionirani na Kubi" (Crawford, 2000:131). Ipak, najznačajnije izjave koje idu u prilog tezi o uticaju emocija na percepciju i odlučivanje u ovoj krizi, dao je zamenik predsednika Lindon Džonson: "Na svakom prokletom mestu koje odete, postoji strah. Ako uđete u Tursku, morate se osećati nesigurno. U Berlinu, ljudi osećaju strah. Ne znaju zašto to osećaju i kako. Ali oni to osećaju" (Crawford, 2000:131). Strah od uzajamno destruktivnih nuklearnih reakcija predstavljao je neizostavni psihološki činilac odlučivanja u periodu Kubanske raketne krize. Ono što je posebno važno za argumentaciju u ovoj studiji, mnogi akteri i učesnici u kriznom menadžmentu su nakon završetka krize isticali "da ih je strah u nekim situacijama doveo u zabludu i da su rizik od nuklearnog rata doživljavali mnogo većim" (Crawford, 2000:131) iako je u realnosti rizik bio značajno manji. Do istih empirijskih nalaza o uticaju emocije straha na procenu rizika došla je i ova studija.

Primeri iz prakse političke komunikacije i političkog odlučivanja nedvosmisleno potvrđuju da je problematizovanje i istraživanje uloge emocija u političkom odlučivanju metodološki opravdano. Bilo da se radi o građanima koji biraju svoje predstavnike ili o političarima i državicima koji donose odluke u međunarodnoj areni, emocije predstavljaju nezaobilaznu varijablu u razumevanju političkog ponašanja.

## **10.2. Političke nauke i emocije**

U poslednjih 20 godina, političke nauke su napravile pomak u razumevanju značaja i uloge emocija u kompleksnim političkim procesima. Tri su oblasti u kojima su emocije postale važan aspekt istraživačkih programa: politička komunikacija (marketing), politička participacija i međunarodni odnosi. Kada je reč o političkom marketingu, jedna od ključnih varijabli u istraživanjima percepcije političkih aktera i javnih politika jeste upravo emotivni odnos javnosti prema njima. Pionir u analitičkom uključivanju emocija u razumevanje političkog marketinga, svakako je pomenuti Dru Vesten. U svojim knjigama (*The Political Brain - The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation; Psychology: Brain, Behavior and Culture*) Vesten pokušava da reši važnu zagonetku političkog marketinga, analizirajući gradivne elemente uspešne političke komunikacije. Upravo u knjizi *Politički mozak*, Vesten se pita kako je moguće da Demokrate u Sjedinjenim Američkim Državama uspevaju toliko često da izgube izbore i pored činjenice da je američka javnost u najvećem broju tema saglasna sa stavovima i programom ove partije. Odgovor na ovo pitanje se zapravo nalazi u objašnjenju samog naziva njegove knjige. Prema njegovom mišljenju "politički mozak je emotivni mozak" (Westen, 2007:vi) i kao takav on često reaguje na stimulse političke komunikacije drugačije nego što bi racionalno-utilitaristička paradigma to predvidela. Šta više, Vesten smatra da u slučaju kolizije razuma i emocija u političkoj komunikaciji, "emocije gotovo uvek pobeđuju" (Westen, 2007:35). Upravo se tu nalazi odgovor na pitanje zašto Republikanci češće pobeđuju na predsedničkim izborima u Sjedinjenim Američkim Državama. Prema Vestenovoj analizi političke komunikacije, Demokrate, za razliku od Republikanaca, nisu u stanju da svoje programske ideje pretvore u politički marketing koji je na komunikacionom nivou emotivan, što sprečava glasače da se sa porukama njihovih kampanja



empatički povežu. Na osnovu opsežne analize političke komunikacije Demokratske i Republikanske partije, Vesten zaključuje sa stavovom da je "put do pobeđe popločan je emocionalnim namerama" (Westen, 2007:12). Vesten je svakako jedan od prvih istraživača koji je u centar analize političke komunikacije stavio emocije, da bi ga potom sledili Džordž Lakof (Geogre Lakoff), Kristofer Veber (Christopher Weber) i drugi.

Oslanjajući se na nalaze o ulozi emocija u političkoj komunikaciji, psefolozi (istraživači koji se bave izborima) u fokus svojih istraživanja stavljaju uticaj emocija na političku participaciju. Tipičan cilj političke komunikacije je da dovede do povećane političke participacije, otuda su ove dve oblasti tesno povezane. Njihova veza se simbolički može predstaviti pitanjem *Na koji način glasači reaguju na emotivne poruke koje dobijaju od kandidata?* Iznenađujuće, ali veoma je malo istraživačkih uvida o tome kako glasači reaguju na emotivne stimulse koje političari odašilju u svojim kampanjama. Jedno od prvih fundamentalnih istraživanja na ovu temu, sproveo je Ted Brejder (Ted Brader) 2006. godine. Rezultati njegovog istraživanja pokazali su da ispitanici koji su izloženi političkim porukama koje podstiču entuzijazam prijavljuju veći nivo interesovanja za volontersko uključivanje u političke kampanje, veću motivisanost da se registruju i izraženiju nameru da glasaju na izborima. Nakon Brejdera, grupa istraživača sa Univerziteta Mičigen se takođe bavila odnosom emocija i političke participacije. Nalazi njihove studije su ukazali na to da emocije kao što su ljutnja i nešto manje entuzijazam podstiču motivaciju za većim intenzitetom političke participacije, u odnosu na ispitanike kod kojih je anksioznost dominantna emocija (Valentino et al, 2011). Osim ovih istraživanja i nekoliko analiza o uticaju emocija na online aktivizam i participaciju (Jones et al, 2012), malo je studija koje se bave odnosom emocija i participacije u politikološkoj literaturi. Usled svog značaja i postojanja ne sumnjive veze između ove dve varijable, u narednim godinama se može očekivati veći broj fundamenalnih, eksperimentalnih studija o uticaju emocija na političku participaciju.

Ono što se u psihologiji naziva afektivna revolucija (*affective revolution*), u nauci o međunarodnim odnosima se javlja kao emocionalni zaokret (*emotional turn*) i predstavlja uključivanje emocija kao eksplanatornih varijabli u objašnjavanje složenih odnosa između državnih i nedržavnih aktera u međunarodnoj areni. Iako se ovaj zaokret desio u poslednjih deset godina, važno je napomenuti, da emocije nisu bile zanemarene ni u proto teorijama o međunarodnih odnosa. Komentatori međunarodne politike poput Tukidida, Makijavelija, Morgentau, Miršajmera i drugih nisu zanemarivali ulogu koju emocije imaju u ponašanju lidera i država. Ipak, tek u drugoj deceniji XXI veka, uloga emocija u međunarodnim odnosima počinje da se izučava na sistematičniji način. Oblasti u kojima su emocije prvo počele da se istražuju su diplomatija (Hall, 2015), etika međunarodnih odnosa (Jeffery, 2014), vojne strategije (Mercer, 2013), vojne intervencije (Petersen, 2011), sporazumno rešavanje sukoba (Sasley, 2010), dugotrajni sukobi (Halperin & Pliskin, 2015) i humanitarizam (Hutchison, 2014). Tod Hol (Todd Hall) u svom delu analizira ulogu različitih emocija na diplomatske prakse (*diplomacy of anger, diplomacy of guilt, diplomacy of sympathy*) iznoseći nedvosmislene naučne argumente da se diplomatske aktivnosti često ne mogu razumeti bez uključivanja emocija u analizu. Kada je reč o etici međunarodnih odnosa, Rene Džefri (Renee Jeffery) ističe u svom radu ulogu emocija u izgradnji međunarodne etike, posebno u onom delu koji se odnosi na reagovanje aktera svetske politike na različite oblike nepravde. Džonatan Mercer (Johnathan Mercer) baveći se vojnim strategijama, ukazuje na presudnu ulogu koju emocije imaju u promeni strateških preferencija u nepoznatim i iznenađujućim situacijama. Rodžer Piteresen (Roger Petersen), koji se bavio Balkanom, pokazuje u svojim istraživanjima na koji način emocionalna dinamika između Zapadnih intervencionista i lokalnih balkanskih aktera utiče na uspešnost vojnih intervencija. U

svom radu o sporazumnom rešavanju sukoba, Brent Sisli (Brent Sasley) pokazuje na koji način intenzitet emotivne povezanosti pregovarača sa objektom pregovora utiče na njegovu pregovaračku fleksibilnost i potencijalni uspeh pregovora. Eran Halperin (Eran Halperin) i Ruthi Pliskin (Ruthie Pliskin) su zajedno istraživali na koji način emocije kao što su ljutnja, mržnja i strah utiču na dugotrajnost nekog međunarodnog sukoba. Ema Hatčinson (Emma Hutchinson) je u svom radu analizirala ulogu emocija u promovisanju humanitarnih vrednosti i ideologije iz kojih proizilaze solidarne, humanitarne akcije.

Dakle, očigledno je da postoje naučni radovi koji se bave emocijama, ali je nauka o međunarodnim odnosima još uvek prilično daleko od razvijene teorije koja uključuje emocije. Ema Hatčinson se posebno ističe u zagovaranju neophodnosti da se emocije metodološki inkorporiraju u teorije međunarodnih odnosa. Ona smatra da se emocije na neki način već nalaze u nekim od postojećih teorija međunarodnih odnosa, ali da neopravdano zauzimaju manje važno i skriveno mesto. Prema njenom mišljenju, emocije straha i anksioznosti se nalaze u fundamentima realističke teorije, dok su prijateljstvo i poverenje deo liberalne teorije međunarodnih odnosa (Hutchison, 2018:1). Međutim, ključna analitička prepreka za značajnije uključivanje emocija u teorije međunarodnih odnosa, prema mišljenju Hatčinsonove, je problem transponovanja individualnog u "kolektivno i političko" (Hutchison & Bleiker, 2014:499). Odnosno, na koji način se emocije sa mikro nivoa (bilo građana države ili njihovog lidera), mogu analitički transponovati na makro nivo. Ovaj problem je izražen kada su u pitanju svi grupni socijalni entiteti, a posebno je izražen kada se radi o državi kao akteru međunarodnih odnosa. Rešavanje ovog problema, definitivno će se nalaziti u fokusu istraživača emotivnog zaokreta u godinama pred nama.

## **11. Emocije i političko odlučivanje: predstavljanje rezultata istraživanja**

U prethodnim poglavljima izloženi su najdominantniji modeli za objašnjenje procesa odlučivanja. Teorija racionalnog izbora i teorija izgleda imaju svoju primenu u širokom polju ličnog (mikro) odlučivanja i javnog (makro) odlučivanja. Teorija racionalnog izbora, kao i teorija izgleda su od svog nastanka veoma brzo postale etablirani modeli za razumevanje političkog odlučivanja (Downs, 1957a; Downs, 1957b; Olson, 1965; Mercer, 2005; Vieder & Vis, 2019). Sa druge strane, model koji podrazumeva odlučivanje zasnovano na emocijama, još uvek nije detaljno empirijski testiran, posebno kada su u pitanju političke odluke. Ova studija pokušava da popuni tu naučnu prazninu i da pronikne u međuigru emocija i različitih aspekata donošenja političkih odluka. Da bi to bilo moguće, studija podrazumeva složen istraživački dizajn. Sa jedne strane, uticaj integralnih emocija na proces političkog odlučivanja analiziran je kroz kvazi-eksperimentalni dizajn istraživanja javnog mnjenja, dok je sa druge strane, uticaj incidentalnih emocija analiziran kroz klasičan eksperimentalni dizajn u laboratorijskim uslovima.

### **11.1. Uticaj integralnih emocija na političko odlučivanje**

Kao što smo videli u prethodnom poglavlju, istraživanja uticaja integralnih emocija na proces odlučivanja imaju svoje immanentne istraživačke izazove. Jedan od najvažnijih jeste pronalaženje problema odlučivanja (*decision problem*) koji izaziva određene emocije *eo ipso*. Iako postoje i drugi izazovi, ovaj iziskuje svakako najveći metodološki i kreativni napor za istraživače. Upravo zbog toga, istraživanja koja podrazumevaju analizu uticaja integralnih emocija na proces odlučivanja nisu tako česta, dok ih u oblasti političkog odlučivanja gotovo i nema. Ovo istraživanje prevazilazi taj izazov i nudi empirijski proverljive nalaze o tome kako integralne emocije utiču na odluke koje su *par excellence* političke. Istraživanje je zasnovano na problemu koji sam po sebi nosi veliki emocionalni naboj, a to je rešenje pitanja statusa Kosova.

#### **11.1.1. Metodologija istraživanja i istraživački dizajn**

Kvazi-eksperimentalni dizajn koji se odnosio na istraživanje uticaja integralnih emocija na proces donošenja političkih odluka, podrazumevao je istraživanje javnog mnjenja. Istraživanje je sprovedeno na slučajnom-stratifikovanom uzorku opšte populacije na celoj teritoriji Srbije, bez Kosova. Metodom prvog sledećeg rođendana, anketari su birali ispitanike (troetajni, slučajni izbor) i nakon uspostavljanja kontakta sa njima postavljali im uvodno pitanje na osnovu kojeg su donosili odluku da li se sa odabranim ispitanicima nastavlja anketiranje i na kakav način. Prvo pitanje odnosilo se na to šta potencijalni ispitanici osećaju kada je reč o Kosovu. Ukoliko bi ispitanici saopštili da ne osećaju ništa, bili bi klasterizovani u kontrolnu grupu. Osim kontrolne grupe, ispitanici su shodno svojim odgovorima kako se osećaju povodom *kosovskog problema* bili klasterizovani u četiri grupe: (a) grupa u kojoj dominira ljutnja, (b) grupa u kojoj dominira strah, (c) grupa u kojoj dominira tuga i (d) grupa u kojoj dominira sreća/zadovoljstvo. Shodno inicijalnoj klasterizaciji, anketari su ispitanicima u zavisnosti od prijavljene emocije davali standardizovani upitnik koji se razlikovao po uvodom tekstu. Naime, eksperimentalni dizajn je podrazumevao da se uticaj integralnih emocija pojača čitanjem jedne pažljivo osmišljene priče koja je u skladu sa inicijalno prijavljenom emocijom<sup>14</sup>. Dakle, ukoliko bi ispitanik prijavio da se oseća tužno povodom rešenja kosovskog problema, on bi dobio upitnik koji u uvodu ima jednu tužnu priču. Ista logika je primenjena i za druge emocije (ljutnja, strah, sreća/zadovoljstvo). Nakon čitanja priče, svi ispitanici su popunjavali isti upitnik.

Istraživanje je sprovedeno od 15. do 22. februara 2020. godine. Anketiranje je obavljeno metodom licem u lice (F2F), upitnikom koji sadrži pet pitanja. Na početku, upitnik je imao i skale za detektovanje vrste emocionalne reakcije (*self-assessment manikin*) i njenog intenziteta (*arousal*). Ukupno je ispitano 668 ispitanika. Prosečna starost ispitanika iznosi 43 godine, dok je procenat žena u uzorku 50,5%, a procenat muškaraca 49,5%. Prikupljeni podaci iz istraživanja statistički su obrađeni u programu IBM SPSS 23.

Tabela 11. Ukupan broj ispitanika prema emocijama

Emocija	Broj opservacija	Procenat
Sreća	107	16,2%
Tuga	160	24,2%
Strah	107	16,2%
Ljutnja	129	19,5%
Neutralno raspoloženje	158	23,9%

### 11.1.2. Rezultati istraživanja

Priprema podataka za analizu je podrazumevala izdvajanje iz uzorka onih ispitanika čije su emocionalne reakcije bile prilično intenzivne. To je značilo da su ispitanici na skali za detektovanje vrste emocionalne reakcije (*self-assessment manikin*) od 1 do 5, zaokružili vrednosti 4 i 5. Ceo uzorak je redefinisana na osnovu ovog parametra, sa ciljem da se omogući nedvosmislena pouzdanost prilikom merenja. Tako su nakon ove intervencije analize uključivale samo one ispitanike (opservacije), za koje se sa sigurnošću može reći da su intenzivno osećali određenu emociju. Na taj način su poređene različite emocije istog intenziteta, što dodatno utiče na pouzdanost tvrdnji i nalaza (ne porede se ispitanici koji niskim intenzitetom osećaju sreću sa

<sup>14</sup> U osmišljavanju ovih priča učestvovao je pisac Dejan Tiago Stanković.

ispitanicima koji visokim intenzitetom osećaju tugu). Kada je završeno sređivanje uzorka, njegova struktura je izgledala ovako:

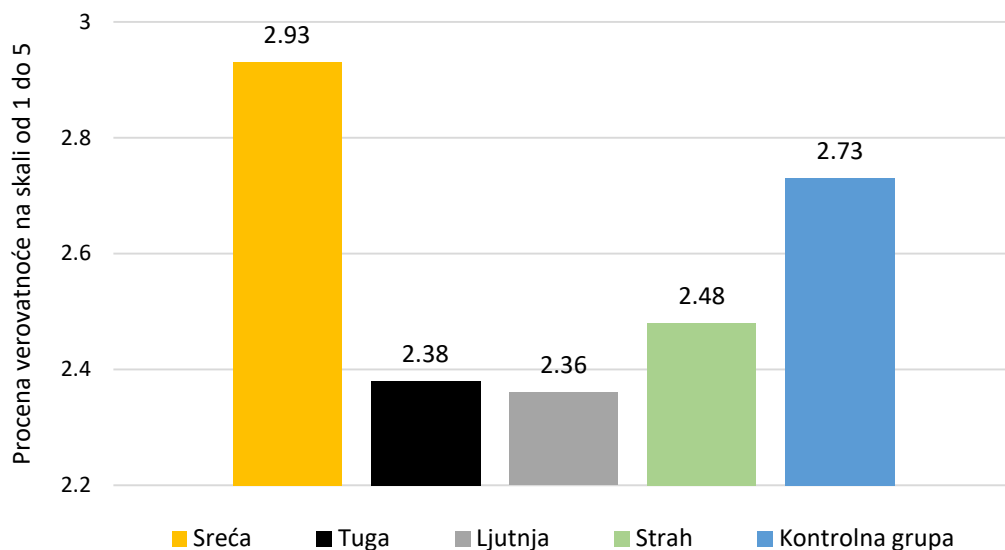
Tabela 12. Ukupan broj ispitanika prema emocijama nakon redefinisanja po kriterijumu intenziteta

Emocija	Broj opservacija	Procenat
Sreća	60	12,5%
Tuga	98	20,5%
Strah	66	20,3%
Ljutnja	97	13,8%
Neutralno raspoloženje	158	33%

o **Integralne emocije i verovatnoća**

Prvo pitanje u upitniku odnosilo se na procenu verovatnoće. Pred ispitanicima je bio zadatak da procene verovatnoću dolaženja do uzajamno prihvatljivog dogovora između Beograda i Prištine kada je reč o statusu Kosova (modalitet odgovora: skala od 1 do 5). Na osnovu strukture pitanja vidi se da ono ne pokazuje samo odnos ispitanika prema verovatnoći, već otkriva i njihov odnos prema mogućnostima postizanja obostrano prihvatljivog dogovora u pregovorima. Pre analize samih rezultata uz pomoć jednofaktorske analize varijanse (*one way ANOVA*), treba istaći da je Levenov test (0,475) pokazao da nije narušena homogenost varijanse, dok je ANOVA test ( $F=3,756$ ;  $p=0,005$ ) otkrio da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija prilikom odgovora na ovo pitanje. Deskriptivni nalazi ukazuju na razlike u uticaju emocija na procenu verovatnoće da dođe do dogovora: sreća – mean 2.93, SD 1.3; tuga – mean 2,38, SD 1,07; ljutnja – mean 2,36, SD 1,05; strah – mean 2,48, SD 1,07; kontrolna grupa – mean 2,73, SD 1,16.

Grafikon 27. Uticaj integralnih emocija na procenu verovatnoće



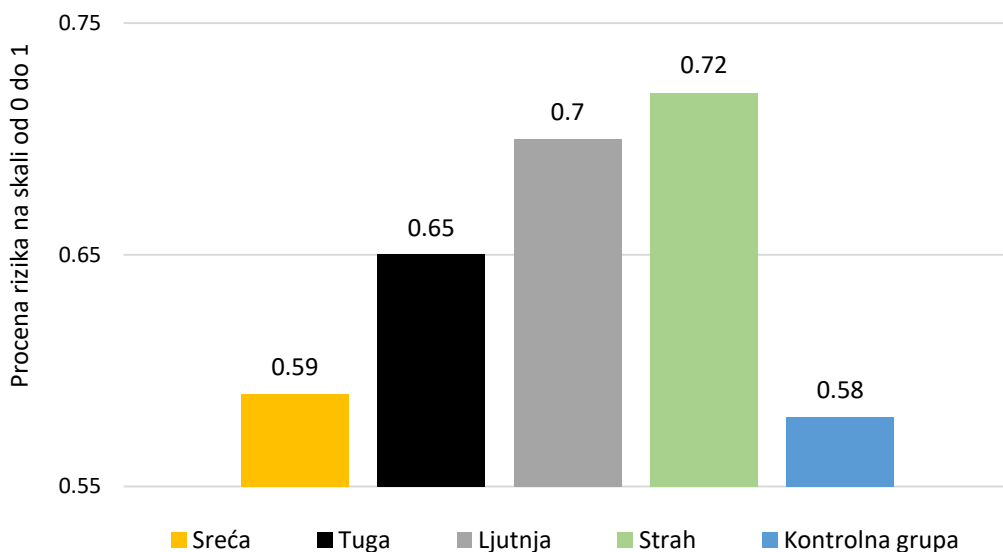
*Post Hoc Tukey* test pokazuje da statistički značajne razlike postoje između ispitanika koji osećaju sreću i ispitanika koji osećaju tugu (sig. 0,03) i ljutnju (sig. 0,02). Dakle, iz dobijenih

nalaza vidimo da se procena verovatnoće postizanja dogovora razlikuje u zavisnosti od toga koju emociju ispitanici osećaju. Ispitanici koji osećaju sreću/zadovoljstvo značajno više od ispitanika koji osećaju tugu i ljutnju procenjuju verovatnoću da dođe do obostrano prihvatljivog dogovora o statusu Kosova između Beograda i Prištine.

- **Integralne emocije i procena rizika**

Drugo pitanje se odnosilo na procenu rizika. Ispitanici su imali zadatak da procene koliki je rizik od a) novih ratnih sukoba između Srba i Albanaca; b) napada Albanaca na Srbe na Kosovu; c) napada Albanaca na jug Srbije; d) terorističkih napada na Srbiju ukoliko Srbija ne prizna nezavisnost Kosova. Na osnovu ova četiri pitanja konstruisan je kumulativni indeks rizika sa vrednostima od 0 (nizak nivo rizika) do 1 (visok nivo rizika). Utvrđivanje potencijalnih razlika u uticaju emocija na procenu rizika vršeno je uz pomoć jednofaktorske analize varijanse (*one way ANOVA*). Levenov test (0,265) pokazuje da nije narušena homogenost varijanse, dok ANOVA test ( $F=11,423$ ;  $p=0,000$ ) pokazuje da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija prilikom procene rizika. Nalazi deskriptivne statistike ukazuju na te razlike: sreća – mean 0,59, SD 0,20; tuga – mean 0,65, SD 0,18; ljutnja – mean 0,70, SD 0,174; strah – mean 0,72, SD 0,18; kontrolna grupa – mean 0,58, SD 0,18.

Grafikon 28. Uticaj integralnih emocija na procenu rizika



*Post Hoc Tukey* test pokazuje da statistički značajne razlike postoje između ispitanika koji osećaju sreću i ispitanika koji osećaju ljutnju (sig. 0,01) i strah (sig. 0,01). Osim toga, statistički značajne razlike u percepciji rizika postoje i između ispitanika koji se nalaze u neutralnom raspoloženju (kontrolna grupa) i ispitanika koji se nalaze u emocijama negativne valencije: tuge (sig. 0,02), ljutnje (sig. 0,00) i straha (sig. 0,00). Dakle, ispitanici koji osećaju sreću procenjuju rizik od oružanih sukoba između Srba i Albanaca mnogo manjim od ispitanika koji osećaju ljutnju i strah. Takođe, ispitanici koji se nalaze u stanju negativne emotivne valencije (tuga, ljutnja i strah) mnogo većim procenjuju rizike od ispitanika u kontrolnoj grupi koji se nalaze u neutralnom raspoloženju.

○ **Integralne emocije i pregovaranje (verovatnoća + rizik)**

Treće pitanje u upitniku se odnosilo na odlučivanje prilikom strateškog pregovaranja. Pitanje koje se nalazilo pred ispitanicima glasilo je ovako:

*Beograd i Priština obavljaju poslednje pregovore pred potpisivanje sveobuhvatnog sporazuma koji bi trebalo da reši pitanje statusa Kosova. Pred pregovaračima Republike Srbije su tri opcije, a vi bi trebalo da izaberete strategiju koju biste želeli da naši pregovarači koriste u ovim pregovorima.*

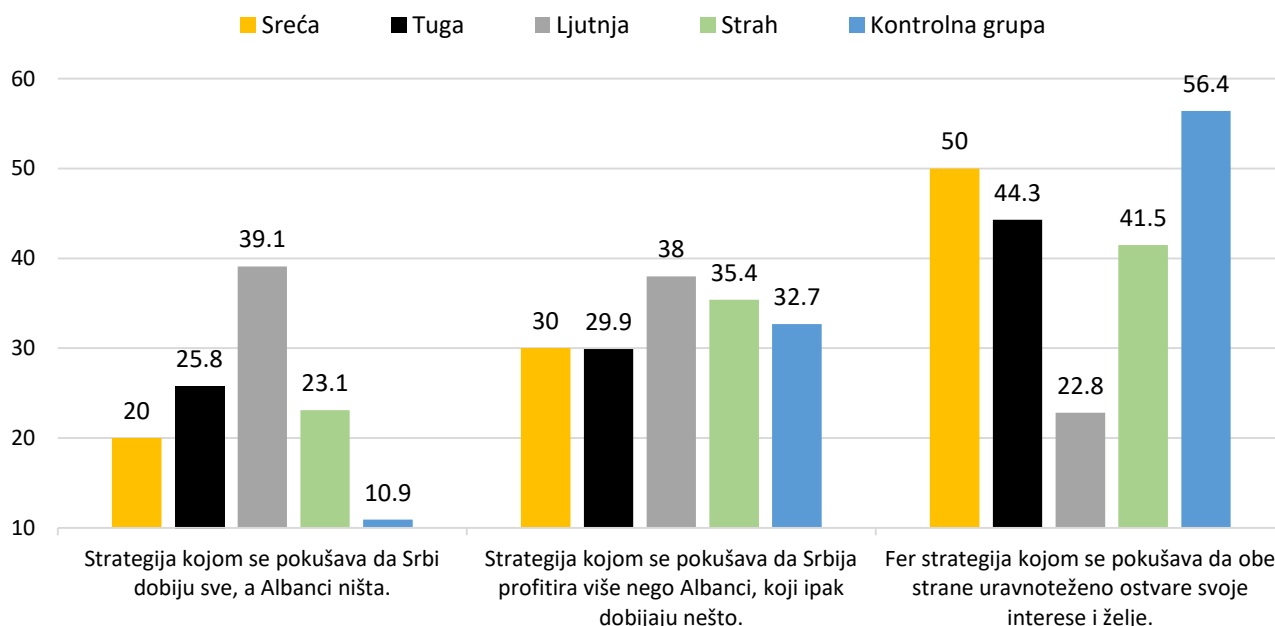
*1) Strategiju koja maksimalizuje dobitke za Srbiju i ne nudi gotovo ništa Albancima. Ovom strategijom se pokušava da Srbi dobiju sve, a Albanci ništa.*

*2) Strategiju koja donosi nešto više dobitaka za Srbiju, nego za Albance. Ovom strategijom se pokušava da Srbija profitira više nego Albanci, koji ipak dobijaju nešto.*

*3) Fer strategiju kojom ni Srbi ni Albanci nisu porednici, ali su obe strane zadovoljne. Ovom strategijom se pokušava da obe strane uravnoteženo ostvare svoje interese i želje.*

Pred ispitanicima su bile tri opcije stepenovane po nivou pravedne podele (*fair share*) dobitaka. Hi kvadrat analiza (*chi square*) pokazuje da postoje značajne statističke razlike ( $p < 0,000$ ) kada je reč o izboru određene strategije u zavisnosti od emocije koju ispitanici osećaju.

Grafikon 29. Uticaj integralnih emocija na pregovaranje



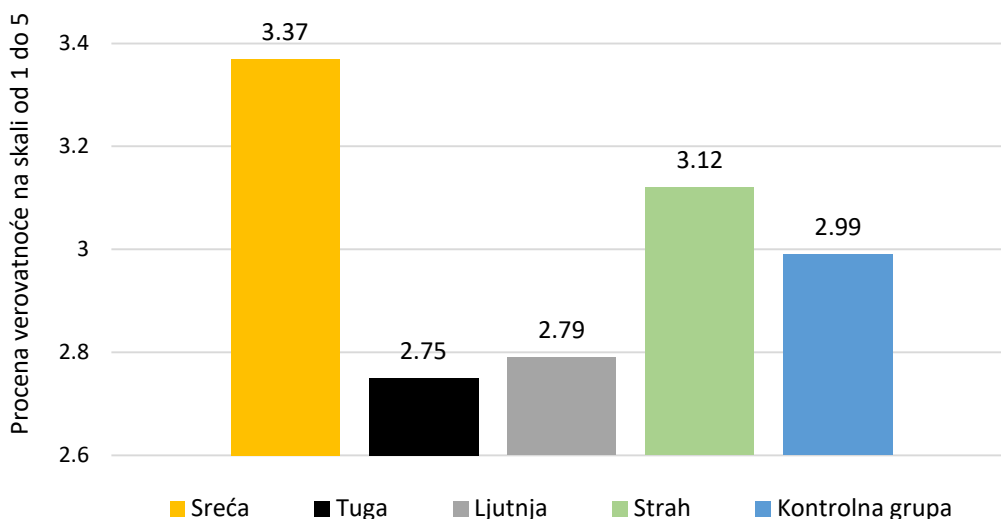
Kao što se može videti iz grafikona, značajna odstupanja postoje u zavisnosti od tipa strategije i emocije koju ispitanici osećaju. Dva uticaja su posebno zanimljiva. Sa jedne strane, vidimo da emocije sreće (stepen pravedne podele 20%, 30%, 50%), tuge (stepen pravedne podele 25,8%, 29,9%, 44,3%) i straha (stepen pravedne podele 23,1%, 35,4%, 41,5%) imaju

tendenciju da u pregovorima navode ispitanike da budu više naklonjeni pravednim strategijama podele dobitaka (fer strategija desno). Isti je slučaj i sa kontrolnom grupom. Sa druge strane, emocija ljutnje navodi ispitanike da budu manje naklonjeni pravednim strategijama podele dobitaka (stepen pravedne podele 39,1%, 38%, 22,8%), a više naklonjeni strategijama koje podrazumevaju usmerenost na sopstveno povećanje dobiti (strategija maksimalizacije levo). Iz ovih nalaza možemo zaključiti da će srećni, tužni i uplašeni ispitanici pre optirati za pravedne strategije prilikom pregovaranja, dok će ljuti ispitanici više biti usmereni na svoje dobiti, zanemarujući valorizaciju koju potražuje druga strana u pregovorima.

U okviru ovog pitanja, postavljena su još dva potpitanja koja se odnose na (1) procenu verovatnoće da pregovori u slučaju izbora jedne od strategija uspeju i (2) stepen rizičnosti izbora određene strategije.

Kada je reč o proceni verovatnoće da pregovori uspeju, jednofaktorska analiza varijanse poslužila je za utvrđivanje stepena emotivnog uticaja. Levenov test (0,432) pokazuje da nije narušena homogenost varijanse, dok ANOVA test ( $F=3,879$ ;  $p=0,004$ ) pokazuje da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija prilikom procene verovatnoće. Nalazi deskriptivne statistike pokazuju sledeće razlike: sreća – mean 3,37, SD 1,22; tuga – mean 2,75, SD 1,13; ljutnja – mean 2,79, SD 1,11; strah – mean 3,12, SD 1,39; kontrolna grupa – mean 2,99, SD 1,14.

Grafikon 30. Uticaj integralnih emocija na procenu verovatnoće



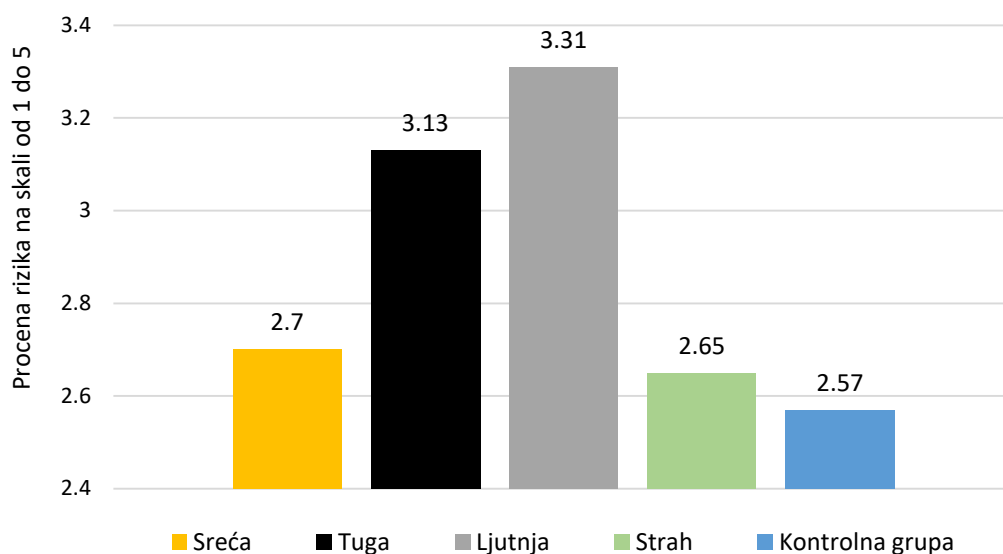
*Post Hoc Tukey* test pokazuje da postoje statistički značajne razlike u proceni verovatnoće da pregovori uspeju između ispitanika koji osećaju sreću i ispitanika koji osećaju tugu (sig. 0,009) i ljutnju (sig. 0,01). I u ovom slučaju vidi se da srećni ispitanici imaju optimističnije procene verovatnoće od ispitanika koji se osećaju tužno i ljuto.

Stepen rizičnosti izbora određene strategije takođe je testiran jednofaktorskom analizom varijanse. Levenov test (0,968) pokazuje da nije narušena homogenost varijanse, dok ANOVA test ( $F=7,003$ ;  $p=0,000$ ) pokazuje da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija



prilikom izbora rizičnih opcija. Nalazi deskriptivne statistike direktno ukazuju na to kako određene emocije utiču na sklonost prema riziku: sreća – mean 2,7, SD 1,26; tuga – mean 3,13, SD 1,25; ljutnja – mean 3,31, SD 1,24; strah – mean 2,65, SD 1,24; kontrolna grupa – mean 2,57, SD 1,25.

Grafikon 31. Uticaj integralnih emocija na procenu rizika



*Post Hoc Tukey* test pokazuje da statistički značajne razlike postoje između ispitanika koji osećaju ljutnju i ispitanika koji osećaju sreću (sig. 0,02). Osim toga, statistički značajne razlike u percepciji rizika postoje i između ispitanika koji se osećaju ljuto i onih ispitanika koji se osećaju uplašeno (sig. 0.01), kao i onih koji se nalaze u neutralnom raspoloženju (sig. 0,00). Takođe, statistički značajne razlike u percepciji rizika postoje i između ispitanika koji osećaju tugu i ispitanika iz kontrolne grupe (sig. 0,005). Ovi podaci nam nedvosmisleno govore da su tužni i ljuti ispitanici pokazali veću sklonost da biraju opcije za koje sami smatraju da su rizičnije.

- **Integralne emocije i racionalnost u domenu dobitaka i gubitaka**

Četvrto pitanje u upitniku se odnosilo na teoriju izgleda. Pred ispitanicima su bile dve varijante istog scenarija - jedan scenario je bio zasnovan na domenu dobitaka, a drugi na domenu gubitaka (ishodi sva četiri izbora su zapravo isti).

*Vrhovni ste komandant vojske koja je u ratu sa Albancima. Vaši obaveštajci vam javljaju da se bataljon od 600 vojnika kojima ste nadređeni nalazi u zasedi i da će sigurno umreti ukoliko nešto ne preduzmete. Pred vama su dve opcije:*

*Domen dobitaka:*

*A) Ukoliko odaberete opciju A, 200 vojnika će sigurno biti spašeno.*

*B) Ukoliko odaberete opciju B, ona sa sobom nosi verovatnoću od 1/3 da će biti spašeno svih 600 vojnika i verovatnoću od 2/3 da neće biti spašen niti jedan vojnik.*

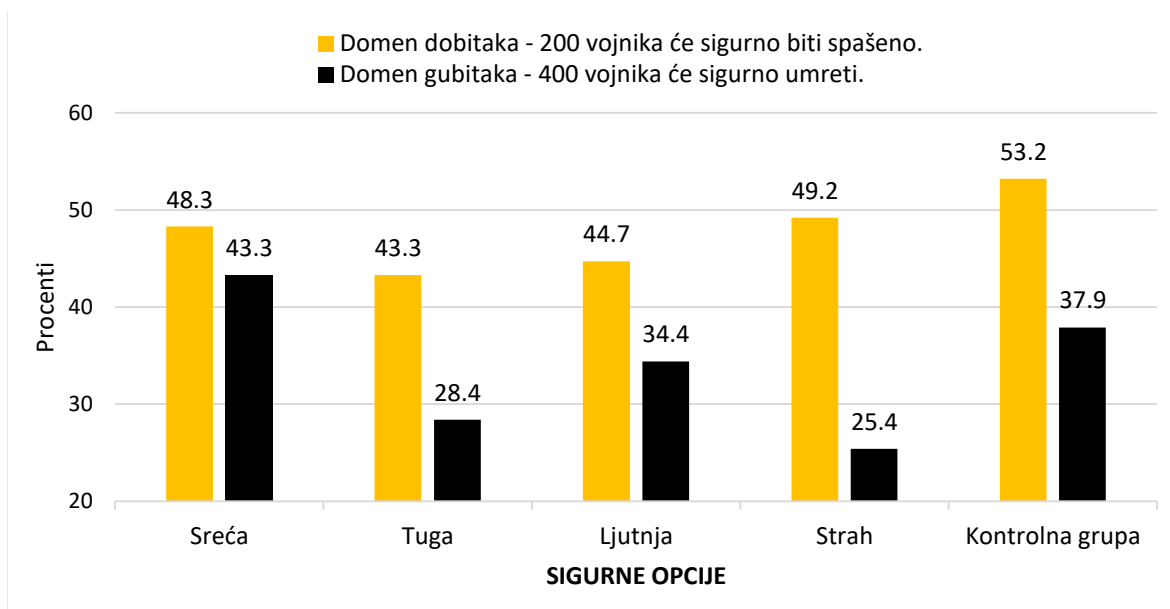
*Domen gubitaka*

*C) Ukoliko odaberete opciju A, 400 vojnika će sigurno umreti.*

*D) Ukoliko odaberete opciju B, ona sa sobom nosi verovatnoću od 1/3 da niko od vojnika neće umreti i verovatnoću od 2/3 da će svi vojnici umreti.*

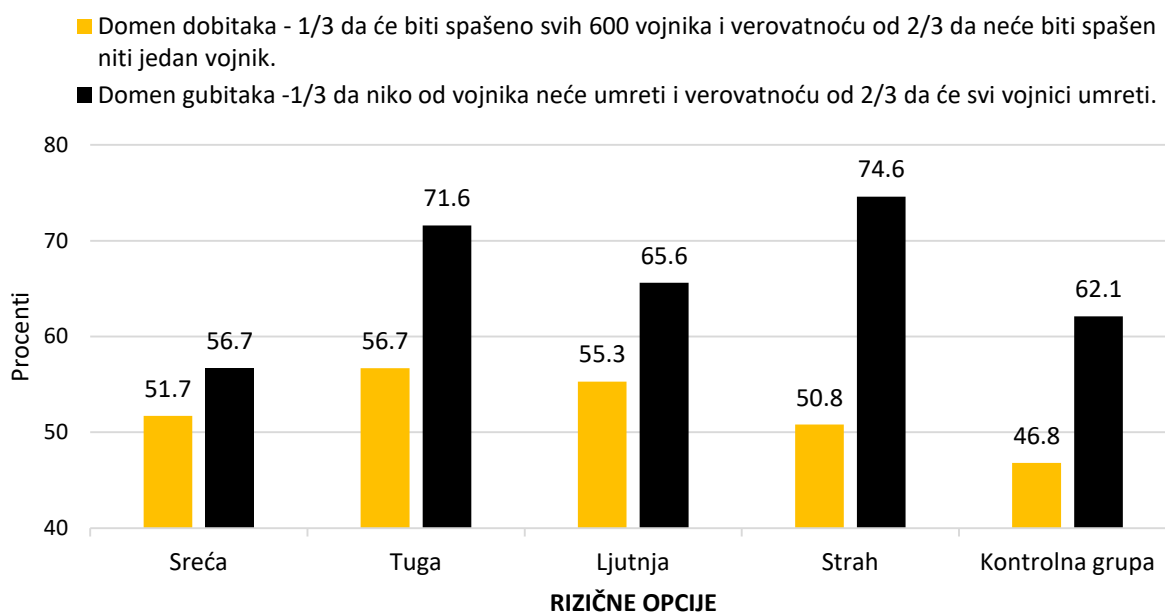
Prvi grafikon prikazuje izbor sigurne opcije u dva domena - domenu dobitaka i domenu gubitaka. Podaci pokazuju da su ispitanici u svim emotivnim stanjima pre skloniji izboru sigurne opcije u domenu dobitaka, nego u domenu gubitaka.

*Grafikon 32. Uticaj integralnih emocija na efekat refleksije*



Drugi grafikon pokazuje kako ispitanici u zavisnosti od uticaja različitih emocija biraju rizične opcije u domenu dobitaka i domenu gubitaka. Podaci pokazuju da u svim emotivnim stanjima ispitanici pokazuju veću sklonost prema rizičnim opcijama u domenu gubitaka, nego u domenu dobitaka.

*Grafikon 33. Uticaj integralnih emocija na efekat refleksije*



Teorija izgleda je postala poznata upravo zbog najznačajnijeg nalaza do kog su došli Kaneman i Tverski, a koji se odnosio se na efekat refleksije i narušavanja doslednosti preferencija (Kahneman & Tversky, 1979). Ovaj efekat najjednostavnije možemo objasniti kao sklonost ispitanika da u domenu dobitaka biraju sigurne opcije, dok u domenu gubitaka biraju rizične opcije. Na taj način ispitanici pokazuju nedoslednost preferencija prema riziku. Pitanje koje se postavlja se odnosi na uticaj emocija na efekat refleksije. Podaci iz ove studije nedvosmisleno pokazuju da emocije negativne valencije kao što su tuga, ljutnja i strah, podstiču ispitanike da narušavaju doslednost preferencija, pojačavajući efekat refleksije. Srećni ispitanici i ispitanici neutralnog raspoloženja iz kontrolne grupe pokazuju značajno manju sklonost prema ovakvim inverzijama u odlučivanju. Ovi uvidi ukazuju na to da nije svejedno u kakvom se emotivnom stanju nalaze ispitanici pred kojima su izbori oblikovani teorijom izgleda, što donosi novi kvalitet u razumevanju efekta referentnog emotivnog stanja donosioca odluka.

#### ○ Integralne emocije i sekuritizacija

Pitanje broj pet odnosilo se na sekuritizaciju. Ovim pitanjem testirano je na koji način emocije utiču na percepciju pretnje i usvajanje specijalnih mera za njeno neutralizovanje.

*Uključujete vesti i vidite da su kosovske policijske snage napale Srbe na Kosovu. U tom napadu teže je povređeno 18 građana srpske nacionalnosti na području Severne Mitrovice i Zubinog Potoka. Napad je doveo do ogromnog straha među ostalim članovima srpske zajednice na Kosovu, tako da su mnogi od njih krenuli da beže prema Srbiji. Na vestima objavljuju snimak napada, kao i poruku koju kosovski političari imaju za Vladu u Beogradu. Situacija deluje prilično ozbiljno. Kosovska Vlada tvrdi da je njihov oružani napad odbrambenog karaktera i da je usmeren isključivo prema sprskim oružanim separatistima. Vlada Srbije je na ozbiljnom testu i razmišlja o načinima na koji da odgovori u ovoj situaciji. Mediji objavljuju da u Vladi razmatraju četiri sledeća scenarija, ali da se pre svega zalažu za oružani odgovor, odnosno prelazak granice i vojni napad na kosovke snage.*

### Šta mislite da bi Vlada trebalo da uradi?

1) Da pozove na smirivanje situacije i diplomatskim putem zatraži od međunarodne zajednice da zaštiti Srbe od nove agresije i stradanja.

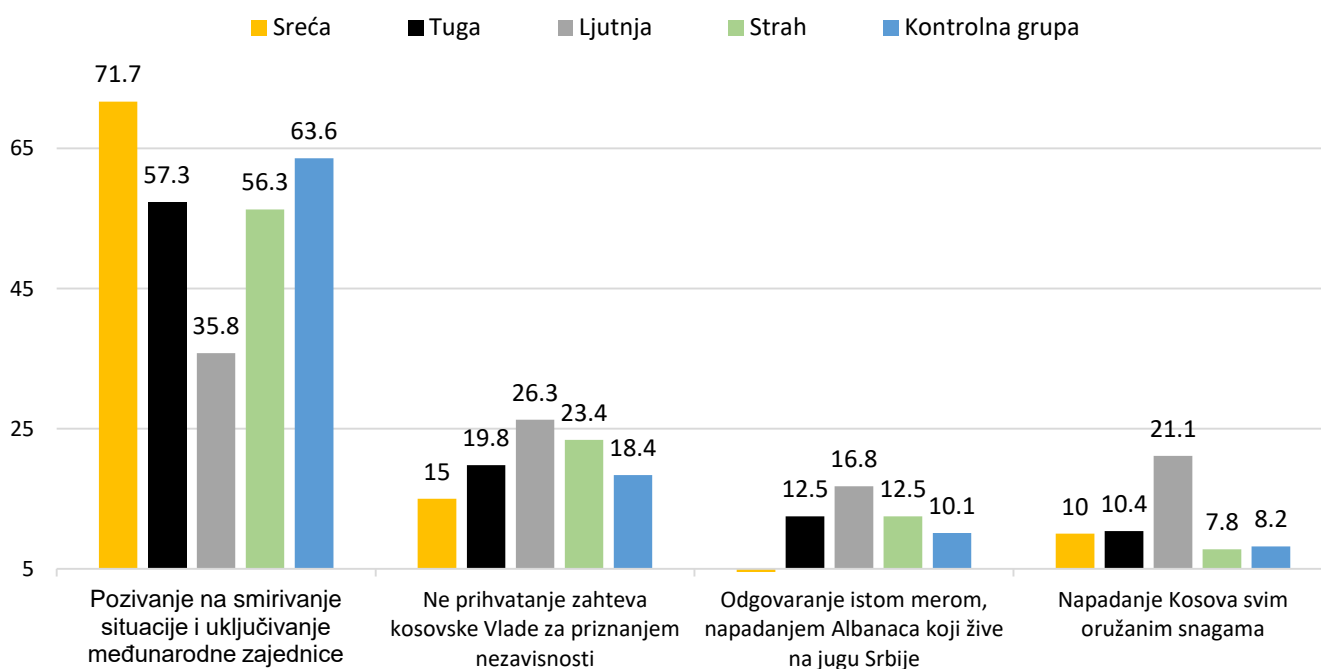
2) Da po cenu novih napada ne prihvati zahteve kosovske Vlade za priznanje nezavisnosti.

3) Da odgovori istom merom, napadajući Albance koji žive na jugu Srbije.

4) Da svojim oružanim snagama napadne Kosovo.

Dakle, pred ispitanicima je bila odluka da izaberu jedan od četiri načina na koji bi Vlada trebalo da reaguje na situaciju ugrožavanja bezbednosti. Ispitanicima je poznato iz teksta da Vlada propagira najradikalniju akciju – da svim oružanim snagama napadne Kosovo. U grafikonu ispod su prikazane preferencije ispitanika.

Grafikon 34. Uticaj integralnih emocija na sekuritizaciju

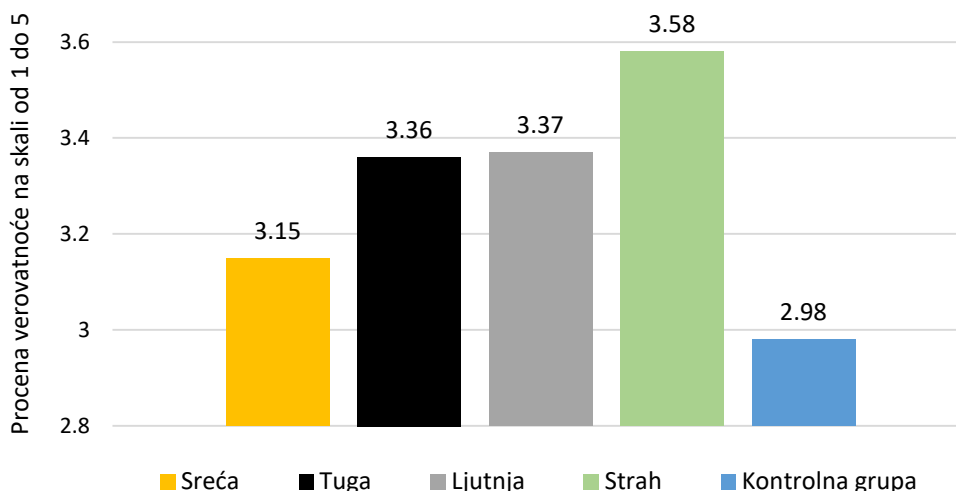


Hi kvadrat (*chi square*) analiza pokazuje da postoje značajne statističke razlike ( $p < 0,002$ ) kada je reč o izboru određene strategije u zavisnosti od emocije koju ispitanici osećaju. Najznačajnije odstupanje vidljivo je kada je u pitanju emocija ljuttnje. Ukoliko pogledamo prvu, mirnodopsku opciju i poslednju, ratnu opciju koju zagovara Vlada, vidimo da ljuttnja ima značajnu ulogu u prihvatanju sekuritizujućeg akta. Dok se kod ispitanika koji osećaju druge emocije (sreća, tuga, strah, neutralno raspoloženje) napad na Kosovo prihvata u proseku ispod 10%, ljuttnja „podize“ sklonost kao izboru ove opcije za duplo (21%).

Zajedno sa izborom alternativa, u ovom pitanju su postavljena i dva potpitanja koja su se odnosila na (1) procenu verovatnoće da dođe do scenarija iz pitanja i (2) stepen rizičnosti izbora određene strategije.

Kada je reč o proceni verovatnoće da dođe do scenarija iz postavljenog pitanja, jednofaktorska analiza varijanse poslužila je za utvrđivanje stepena emotivnog uticaja. Levenov test (0,448) pokazuje da nije narušena homogenost varijanse, dok ANOVA test ( $F= 4,956$ ;  $p=0,001$ ) pokazuje da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija prilikom procene verovatnoće. Nalazi deskriptivne statistike ukazuju na te razlike: sreća – mean 3,15, SD 1,05; tuga – mean 3,36, SD 1,04; ljutnja – mean 3,37, SD 1,06; strah – mean 3,58, SD 0,98; kontrolna grupa – mean 2,98, SD 1,03.

Grafikon 35. Uticaj integralnih emocija na procenu verovatnoće

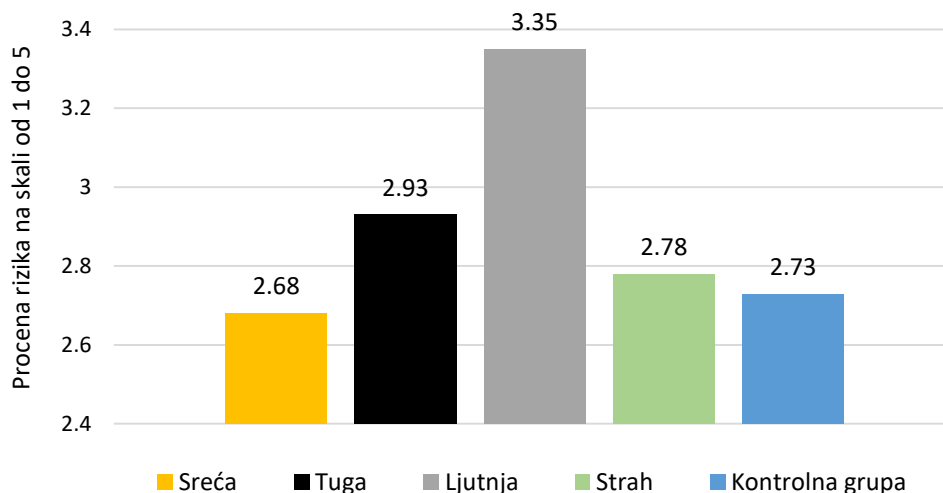


*Post Hoc Tukey* test pokazuje da postoje statistički značajne razlike u proceni verovatnoće da dođe do oružanog napada na Srbe, između ispitanika koji se nalaze u neutralnom raspoloženju i ispitanika koji osećaju tugu (sig. 0,03), ljutnju (sig. 0,03) i strah (sig. 0,01), na taj način što ove tri emocije podstiču verovanje da je ovaj scenario realniji.

Kada je reč o stepenu rizičnosti izbora određene strategije on je takođe testiran jednofaktorskom analizom varijanse. Levenov test (0,916) pokazuje da nije narušena homogenost varijanse, dok ANOVA test ( $F=4,200$ ;  $p=0,002$ ) pokazuje da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija prilikom izbora rizičnih opcija. Nalazi deskriptivne statistike direktno ukazuju na to kako određene emocije utiču na sklonost prema riziku: sreća –

mean 2,68, SD 1,18; tuga – mean 2,93, SD 1,34; ljutnja – mean 3,35, SD 1,27; strah – mean 2,78, SD 1,24; kontrolna grupa – mean 2,73, SD 1,29.

Grafikon 36. Uticaj integralnih emocija na procenu rizika



*Post Hoc Tukey* test pokazuje da statistički značajne razlike postoje između ispitanika koji osećaju ljutnju i ispitanika koji osećaju sreću (sig. 0,01). Osim toga, statistički značajne razlike u percepciji rizika postoje i između ispitanika koji se osećaju ljuto i onih koji se nalaze u neutralnom raspoloženju (sig. 0.05). Dakle, ovi podaci nam nedvosmisleno govore da ljuti ispitanici pokazuju veću sklonost da biraju opcije za koje i sami smatraju da su rizične.

## 11.2. Uticaj incidentalnih emocija na političko odlučivanje

Kao što je u poglavlju o emocijama objašnjeno, incidentalne emocije predstavljaju afektivne uticaje koji su nevezani za problem odlučivanja, ali koji imaju značajan uticaj na proces odlučivanja. Istraživanja navedena u prethodnom poglavlju sumiraju te uticaje u uobičajenim kontekstima ličnog odlučivanja. Ono što nedostaje ovim istraživanjima je smeštanje ispitanika pod uticajem incidentalnih emocija u kontekst donošenja političkih odluka. Upravo zbog toga, u ovom poglavlju biće predstavljeni nalazi istraživanja koji fokus uticaja incidentalnih emocija stavljaju na političko odlučivanje. Cilj studije je da otkrije kakva je razlika kada politički odlučilac donosi odluku u tužnom, srećnom, uplašenom, ljutitom ili neutralnom raspoloženju.

### 11.2.1. Metodologija i istraživački dizajn

Eksperimentalni dizajn je podrazumevao klasičan eksperiment u laboratorijskim uslovima. U eksperimentu je ukupno učestvovalo 210 ispitanika, podeljenih u 10 grupa. Svako emotivno stanje (ljutnja, tuga, strah, sreća, neutralno raspoloženje-kontrolna grupa) podrazumevalo je 2 grupe sastavljene od 21 ispitanika, ukupno 42 ispitanika po emotivnom stanju. Ispitanici su bili studenti Fakulteta političkih nauka, Univerziteta u Beogradu. Opis uzorka se može videti u tabeli ispod:

Tabela 11. Opis uzorka

Pol		Godina studija		Smer	
Ženski	63,8%	Prva	5,2%	Međunarodni	36,5%
Muški	36,2%	Druga	41,9%	Politikološki	31,5%
		Treća	21,9%	Novinarski	14,2%
		Četvrta	31%	Socijalni rad i socijalna politika	17,8%

Eksperiment je bio organizovan tako da su ispitanici nakon indukovanja emocija (ljutnja, tuga, strah, sreća, neutralno raspoloženje) popunjavali upitnik od 11 pitanja koji je sadržao jednu standardizovanu varijaciju. Varijacija se odnosila na to da su ispitanici pod uticajem emocije X bili podeljeni u dve zasebne grupe sastavljene od 21 ispitanika. Tok eksperimenta je bio isti za jednu i drugu grupu, ali je upitnik imao razliku u tri pitanja. Razlika se odnosila na to da su u jednoj grupi ta tri pitanja bila formulisana u pozitivnom, a u drugoj grupi u negativnom okviru (*framing effect*). Cilj ovakvog dizajna je bio da se utvrdi, ne samo to kako emocije utiču na različite aspekte procesa odlučivanja, već i varijacija unutar uticaja svake emocije u zavisnosti od efekta uokviravanja.

Da bi sve to bilo moguće, bilo je neophodno dobro kontrolisati tok emotivnog indukovanja<sup>15</sup> (*Mood induction procedures* - MIPs). Prvi korak u indukovanju emotivnih stanja bilo je gledanje pažljivo odabranih video materijala. Za svaku emociju odabran je određeni video sadržaj za koji je u istraživanjima Emilije Drobniaković, Bojane Dinić i Ljiljane Mihić (2017) empirijski dokazano da su najbolji za indukovanje određenih emocija. Jedina samostalna intervencija je uvedena u indukovanju sreće. Umesto epizode Državnog posla, nakon negativnog probnog testiranja, izabrana je humoristička emisija Džimija Kimela (*Jimmy Kimmel*) u kojoj deca odgovaraju na pitanje *šta je to gej brak* i *kako vide vladavinu Donalda Trampa*. Razlog za to je bio što se u inicijalnom testiranju pokazalo da epizoda Državnog posla (Nirvana) ima previše kontekstualnih činioca koji su neophodni za razumevanje tog humora.

Inserti iz filmova kojima su indukovane emocije:

1. **Ljutnja:** Insert iz filma **Ritam Ludila** (*Whiplash*) iz 2014. godine u kojem profesor/dirigent maltretira bubnjara koji ne može da pogodi ritam. Insert traje 5 minuta i 2 sekunde.
2. **Strah:** Insert iz filma **Sedam** (*Seven*) iz 1995. godine u kojem detektivi pronalaze mrtvo telo koje iznenada oživljuje. Insert traje 3 minuta i 31 sekundu.
3. **Tuga:** Insert iz filma **Opasni umovi** (*Dangerous minds*) iz 1995. godine u kojem nastavnica saopštava đacima da im je drug ubijen. Insert traje 3 minuta i 14 sekundi.
4. **Sreća:** Insert iz humorističke serije **Džimi Kimel uživo** (*Jimmy Kimmel Live*) iz 2018. godine u kojem deca odgovaraju na pitanja o gej brakovima i Trampovom načinu vođenja politike. Insert traje 4 minuta i 2 sekunde.

<sup>15</sup> Veliku pomoć u ovom delu eksperimenta pružila mi je geštalt psihološkinja Bojana Todorović.

5. **Neutralno raspoloženje (kontrolna grupa):** Insert iz filma **Tri boje plavo** (*Trois couleurs: Bleu*) iz 1993. godine u kojem devojka kroz prozor kafea posmatra uličnog svirača. Insert traje 1 minut i 28 sekunde.

Nakon indukovanja emocija uz pomoć filmova, učesnici u eksperimentu su popunjavali upitnik. Na početku upitnika postojale su skale za detektovanje vrste emocionalne reakcije (*self-assessment manikin*) i njenog intenziteta (*arousal*). S obzirom na to da je za popunjavanje upitnika bilo neophodno okvirno 30 minuta, a da postojeća literatura navodi da emocije indukovane gledanjem filmova traju oko 15 minuta (Waters, 2008:571), nakon petog pitanja (u proseku 13-ti minut popunjavanja upitnika) ispitanici su bili izloženi novim afektivnim činiocem koji je trebalo da ih drži do popunjavanja upitnika u potpunosti.

Kada bi svi učesnici u eksperimentu završili pitanje broj osam, geštalt psihološkinja Bojana Todorović bi otpočinjala sesiju vođenog prisećanja (*Autobiographical Recall Mood Induction - ARMI*). Vođeno prisećanje podrazumeva pažljivo indukovanje emocija putem vraćanja u lična sećanja o događajima koji su povezani sa nekom emocijom. Povezivanjem sa tim događajem, ispitanicima se pokreće određena emotivna reakcija u kojoj psihološkim vođenjem ostaju "uronjeni" od 7 do 10 minuta. Nakon toga, nastavljaju da popunjavaju upitnik do kraja. Na kraju upitnika pred ispitanicima je bilo pitanje samoprocene, u kom je trebalo da sami odrede u kojoj meri je na njihovo odlučivanje u eksperimentalnim zadacima uticalo indukovano emotivno stanje u kom su bili. Na kraju eksperimenta primenjena je još jedna metodološka tehnika, razmišljanje na glas (*think aloud*). Nakon završetka eksperimenta ispitanici su govorili na glas o celom procesu, od indukovanja emocija do ličnog razmatranja kako su emocije uticale na njih prilikom popunjavanja upitnika. Prilikom zatvaranja eksperimentalne situacije, psihološkinja koja je vodila proces indukovanja emocija, neutralizovala je uticaj eksperimentalnog činioca i vratila učesnike u neutralno stanje, u meri u kojoj je to bilo moguće.

### 11.2.2. Rezultati istraživanja

Priprema podataka za analizu uticaja incidentalnih emocija na proces odlučivanja podrazumevala je izdvajanje iz uzorka onih ispitanika čije su emocionalne reakcije bile prilično intenzivne. To je značilo da su ispitanici na skali za detektovanje vrste emocionalne reakcije (*self-assessment manikin*) od 1 do 5, zaokružili vrednosti 3, 4 i 5. Razlog zašto su u ovom delu istraživanja uključeni i ispitanici koji su intenzitet svojih emotivnih osećaja ocenili sa 3, odnosi se na veličinu uzorka u eksperimentu. Na ovaj način je zadržan dovoljan broj opservacija koji omogućava verodostojno upoređivanje grupa unutar uzorka. Redefinisana struktura uzorka je izgledala ovako:

Tabela 12. Ukupan broj ispitanika prema emocijama nakon redefinisanja po kriterijumu intenziteta

Emocija	Broj opservacija	Procenat
Sreća	41	23,4%
Tuga	38	21,7%
Strah	25	14,3%
Ljutnja	29	16,6%
Neutralno raspoloženje	42	24%



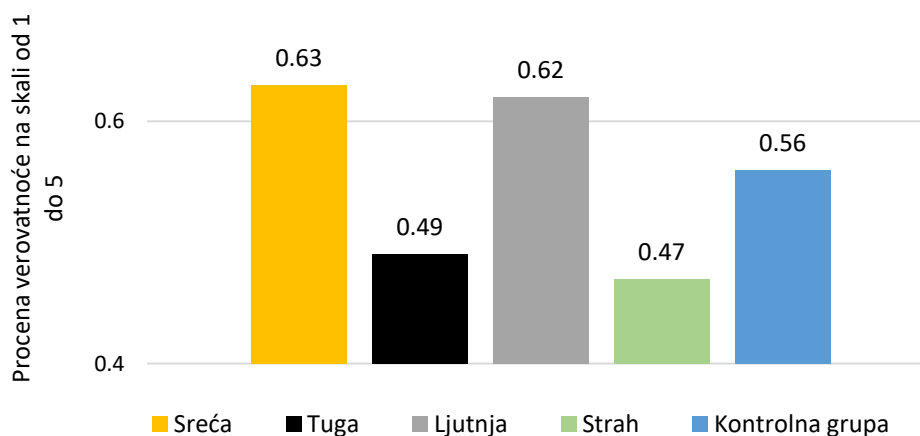
Dobijeni podaci pokazuju da je proces indukovanja emotivnih stanja bio značajno uspješniji kada je reč o emocijama sreće i tuge, nego ljutnje i straha.

### ○ **Incidentalne emocije i procena verovatnoće**

Prvo pitanje u upitniku odnosilo se na procenu verovatnoće. Pred učesnicima u eksperimentu su bila dva instrumenta: jedan koji je merio procenu verovatnoće za lične događaje, drugi koji je merio procenu verovatnoće za društveno-političke događaje. Oba instrumenta su imala pozitivne i negativne formulacije ishoda - subskale. Ovaj instrument su prvi koristili Rajt i Bouer kako bi procenili na koji način pozitivne i negativne emocije utiču na procenu verovatnoće (Wright & Bower, 1992). U ovom slučaju, radi se proceni uticaja diskretnih emocija (tuge, ljutnje, straha i sreće) na doživljaj verovatnoće.

Subskala ličnih pozitivnih događaja zahtevala je od ispitanika da procene verovatnoću da nakon završetka fakulteta dobiju posao u struci, da upoznaju „ljubav svog života“, da ostvare svoje životne ciljeve i slično. Na osnovu odgovora na ova pitanja, konstruisan je kumulativni indeks verovatnoće od 0 do 1. Za analizu podatka korišćena je jednofaktorska analiza varijanse (*one way ANOVA*). Levenov test (0,431) je pokazao da nije narušena homogenost varijanse, dok je ANOVA test ( $F=13,166$ ;  $p=0,000$ ) otkrio da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija prilikom procene verovatnoće za lične događaje pozitivnog ishoda. Deskriptivni nalazi ukazuju na razlike u uticaju emocija na procenu verovatnoće: sreća – mean 0,63, SD 0,09; tuga – mean 0,49, SD 0,08; ljutnja – mean 0,62 SD 0,12; strah – mean 0,47, SD 0,11; kontrolna grupa – mean 0,56, SD 0,12.

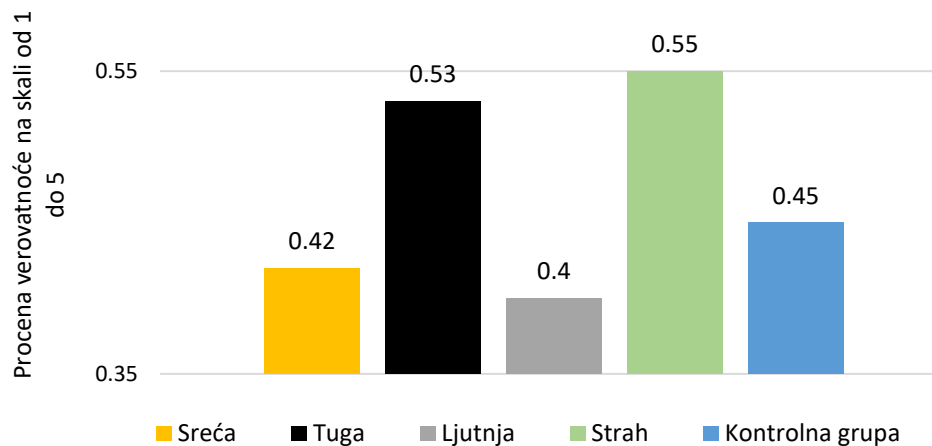
Grafikon 37. Uticaj incidentalnih emocija na procenu verovatnoće za lične pozitivne događaje



*Post Hoc Tukey* test pokazuje da statistički značajne razlike postoje između ispitanika koji osećaju sreću i ispitanika koji osećaju tugu (sig. 0,00), strah (sig. 0,00) i onih koji se nalaze u neutralnom raspoloženju (sig. 0,04). Osim toga, prisutne su i statistički značajne razlike između ispitanika koji osećaju ljutnju i ispitanika koji osećaju tugu (sig. 0,00) i strah (sig. 0,00). Uvidi iz ove subskale pokazuju da srećni i ljuti ispitanici verovatnoću da im se u budućnosti dešavaju pozitivne stvari procenjuju kao veću u odnosu na ispitanike u drugim emotivnim stanjima.

Subskala ličnih negativnih događaja zahtevala je od ispitanika da procene verovatnoću da dožive neku povredu, da izgube novčanik, da neko njima blizak oboli od karcinoma ili slično. Na osnovu odgovora na ova pitanja konstruisan je kumulativni indeks verovatnoće od 0 do 1. Analiza podataka je vršena uz pomoć jednofaktorske analize varijanse (*one way ANOVA*). Levenov test (0,057) je pokazao da nije narušena homogenost varijanse, dok je ANOVA test ( $F=6,457$ ;  $p=0,00$ ) otkrio da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija prilikom procene verovatnoće za lične događaje negativnog ishoda. Deskriptivna statistika pokazuje da postoje razlike u uticaju emocija na procenu verovatnoće: sreća – mean 0,42, SD 0,11; tuga – mean 0,53, SD 0,14; ljutnja – mean 0,40 SD 0,14; strah – mean 0,55, SD 0,20; kontrolna grupa – mean 0,45, SD 0,14.

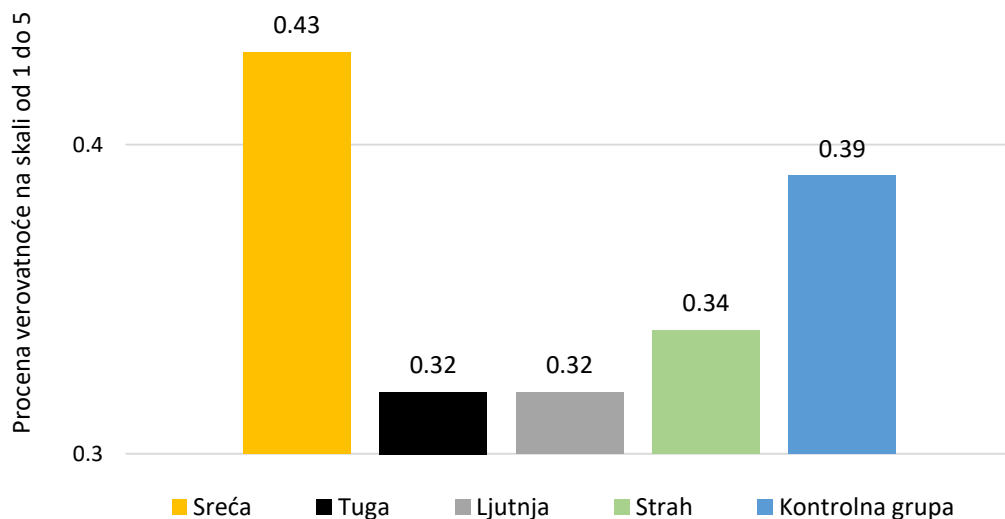
Grafikon 38. Uticaj incidentalnih emocija na procenu verovatnoće za lične negativne događaje



*Post Hoc Tukey* test pokazuje suprotan efekat od subskele za lične pozitivne događaje. Naime, statistički značajne razlike postoje između ispitanika koji osećaju tugu i ispitanika koji osećaju sreću (sig. 0,008) i ljutnju (sig. 0,003). Takođe, analiza pokazuje da postoje statistički značajne razlike između ispitanika koji osećaju strah i ispitanika koji osećaju sreću (sig. 0,005) i ljutnju (sig. 0,002). Uvidi iz ove subskele pokazuju da tužni i uplašeni učesnici u eksperimentu procenjuju većom verovatnoću da im se u budućnosti dešavaju negativne stvari u poređenju sa ispitanicima u drugim emotivnim stanjima.

Subskala društveno-političkih pozitivnih događaja testirala je na koji način ispitanici procenjuju verovatnoću da Srbija postane značajno bolje mesto za život, da se poveća prosečna plata, smanji nezaposlenost, da se politički spor oko Kosova reši pozitivno po Srbiju i slično. Sažimajući odgovore na ova pitanja konstruisan je kumulativni indeks verovatnoće od 0 do 1. Podaci su obrađeni uz pomoć jednofaktorske analize varijanse (*one way ANOVA*). Levenov test (0,59) je pokazao da nije narušena homogenost varijanse, dok je ANOVA test ( $F=6,747$ ;  $p=0,00$ ) otkrio da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija prilikom procene verovatnoće za društveno-političke događaje pozitivnog ishoda. Deskriptivna statistika pokazuje da postoje razlike u uticaju emocija na procenu verovatnoće: sreća – mean 0,43, SD 0,12; tuga – mean 0,32, SD 0,10; ljutnja – mean 0,32, SD 0,10; strah – mean 0,34, SD 0,12; kontrolna grupa – mean 0,39, SD 0,12.

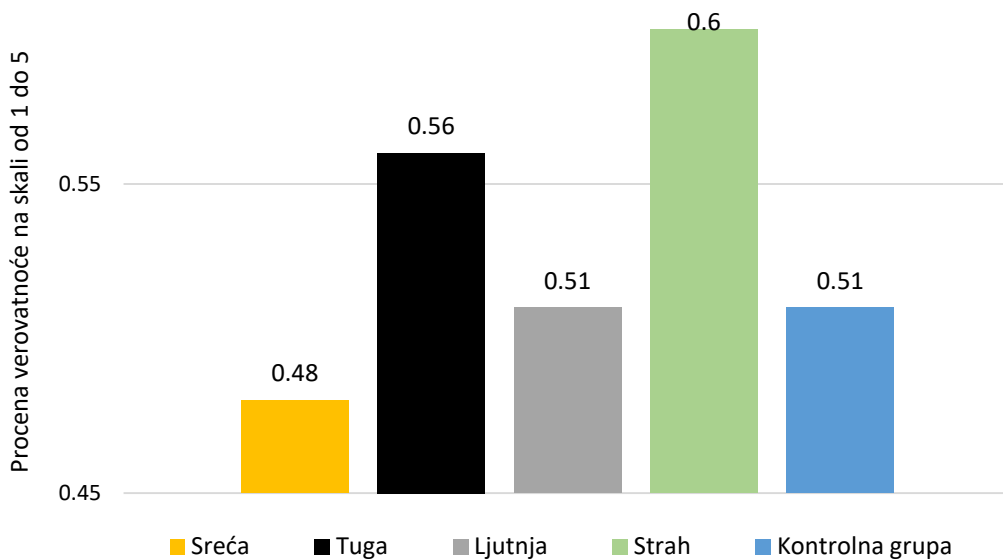
Grafikon 39. Uticaj incidentalnih emocija na procenu verovatnoće za pozitivne događaje



*Post Hoc Tukey* test pokazuje da postoje statistički značajne razlike između ispitanika koji osećaju sreću i ispitanika koji osećaju tugu (sig. 0,00), ljutnju (sig. 0,001) i strah (sig. 0,01). Dobijeni rezultati iz ove subskele pokazuju da srećni ispitanici procenjuju većom verovatnoću da se u budućnosti dešavaju pozitivni društveno-politički događaji u poređenju sa ispitanicima koji osećaju druge diskretne emocije.

Subskala društveno-političkih negativnih događaja sadržala je pitanja koja se odnose na procenu verovatnoće da u Srbiji izbije ozbiljna ekonomska kriza, da dođe do građanskih sukoba, terorističkih napada i slično. Na osnovu dobijenih odgovora, konstruisan je kumulativni indeks verovatnoće od 0 do 1. Nalazi su dobijeni uz pomoć jednofaktorske analize varijanse (*one way ANOVA*). Levenov test (0,53) je pokazao da nije narušena homogenost varijanse, dok je ANOVA test ( $F=4,557$ ;  $p=0,002$ ) otkrio da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija prilikom procene verovatnoće za društveno-političke događaje negativnog ishoda. Deskriptivna analiza pokazuje da postoje razlike u uticaju emocija na procenu verovatnoće: sreća – mean 0,48, SD 0,11; tuga – mean 0,56, SD 0,11; ljutnja – mean 0,51, SD 0,14; strah – mean 0,60, SD 0,13; kontrolna grupa – mean 0,51, SD 0,13.

Grafikon 40. Uticaj incidentalnih emocija na procenu verovatnoće za negativne događaje

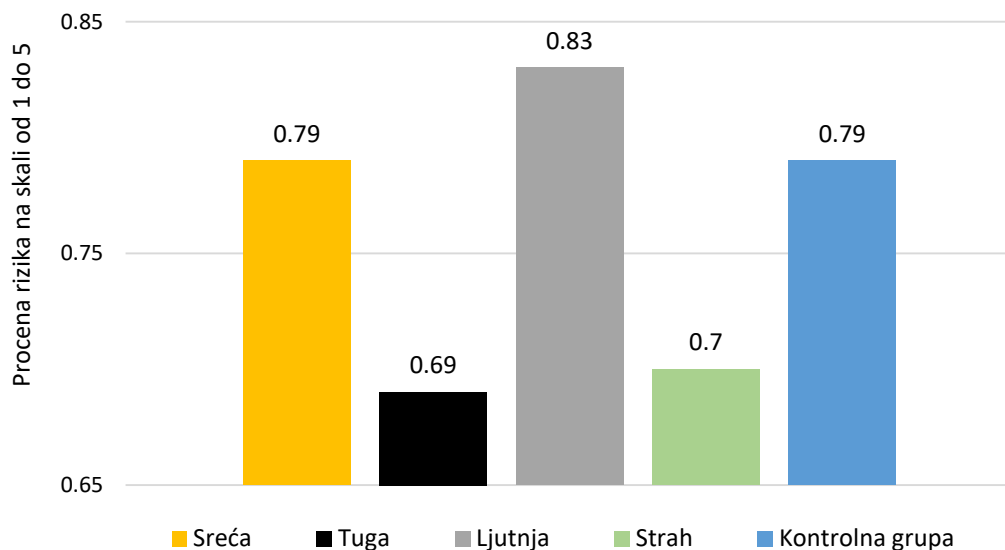


*Post Hoc Tukey* test pokazuje da postoje statistički značajne razlike između ispitanika koji osećaju strah i ispitanika koji osećaju sreću (sig. 0,002) i ispitanika iz kontrolne grupe (sig. 0,02). Uvidi iz ove subskale pokazuju da su uplašeni učesnici u eksperimentu pokazali veću sklonost od ispitanika u drugim emocionalnim stanjima da očekuju negativne političke događaje u budućnosti.

### ○ **Incidentalne emocije i procena rizika**

Drugo pitanje u upitniku se odnosilo na procenu rizika. Pred učesnicima u eksperimentu je bio instrument kojim se procenjivala sklonost ispitanika da donose političke odluke koje u sebi sadrže određeni stepen rizika. Pitanja su zahtevala od ispitanika da procene da li bi rizikovali i prijavili predsednika opštine koji je kršio zakon, glasali za partiju koja je na „ivici“ cenzusa, izašli na ulične demonstracije iako postoji opasnost od nasilne reakcije policije i slično. Na osnovu dobijenih podatak iz odgovora na ova pitanja konstruisan je kumulativni indeks od 0 do 1. Analiza je vršena uz pomoć jednofaktorske analize varijanse (*one way ANOVA*). Levenov test (0,720) je pokazao da nije narušena homogenost varijanse, dok je ANOVA test ( $F=6,758$ ;  $p=0,000$ ) otkrio da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija kada je reč o preduzimanju političkog rizika. Deskriptivna analiza pokazuje upravo te razlike: sreća – mean 0,79, SD 0,15; tuga – mean 0,69, SD 0,12; ljutnja – mean 0,83, SD 0,12; strah – mean 0,70, SD 0,14; kontrolna grupa – mean 0,79, SD 0,15.

*Grafikon 41. Uticaj incidentalnih emocija na donošenje rizičnih političkih odluka*



*Post Hoc Tukey* test pokazuje da postoje statistički značajne razlike između ispitanika koji osećaju sreću i ispitanika koji osećaju tugu (sig. 0,01). Razlike postoje i između ispitanika koji osećaju ljutnju i ispitanika koji osećaju tugu (sig. 0,00) i strah (0,005). Takođe, statistički značajne razlike postoje između ispitanika koji se nalaze u neutralnom raspoloženju i onih koji

osećaju tugu (sig. 0,009). Podaci nam govore da su ispitanici u tužnom i uplašenom emotivnom stanju averzivniji prema donošenju rizičnih političkih odluka.

○ **Incidentalne emocije i procena rizika u odlukama vezanim za međunarodnu politiku**

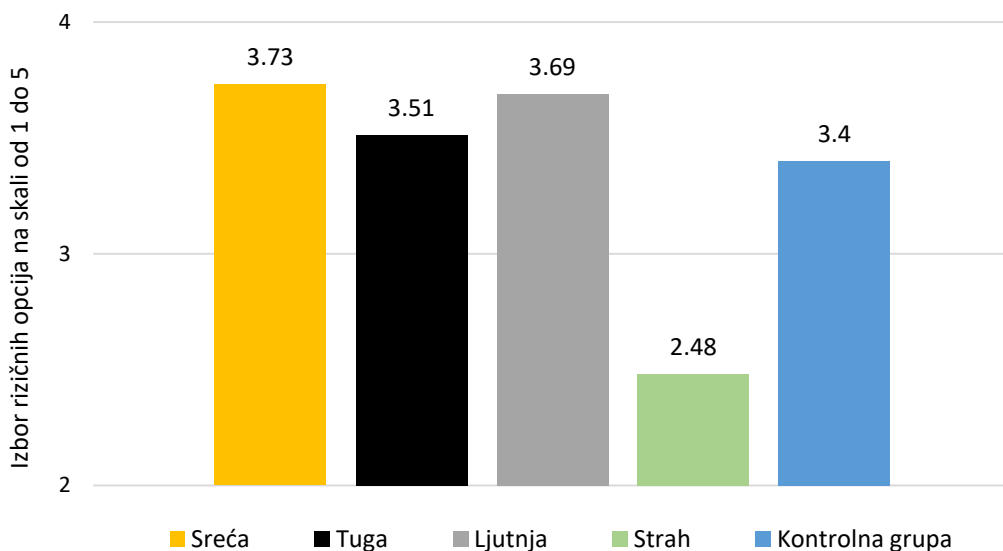
Treće pitanje odnosilo se na procenu rizika u kontekstu međunarodne politike. Pred ispitanicima je bilo pitanje koliko rizičnu akciju bi država trebalo da preduzme u međunarodnoj areni ukoliko je rizik jednak mogućnostima da se ostvari ekvivalentna dobit (10% rizika može da donese dobit od 10%, 25% rizika može da donese dobit od 25% i slično). Osim toga, ispitanici su mogli da izaberu i status quo, odnosno odsustvo bilo kakve akcije. Hi kvadrat analiza pokazuje da u odgovoru na ovo pitanje ( $p < 0,000$ ) postoji značajna razlika između ispitanika u zavisnosti od emocija koje su im indukovane.

Tabela 13. *Emocije i izbor rizičnih opcija*

	Status quo	10% rizika 10% dobiti	25% rizika 25% dobiti	50% rizika 50% dobiti	75% rizika 75% dobiti	90% rizika 90% dobiti
<b>Tuga</b>	8,1%	0%	37,8%	40,5%	13,5%	0%
<b>Strah</b>	16%	36%	32%	16%	0%	0%
<b>Ljutnja</b>	3,4%	0%	27,6%	62,1%	6,9%	0%
<b>Sreća</b>	0%	7,3%	24,4%	56,1%	12,2%	0%
<b>Neutralno raspoložene</b>	7,1%	7,1%	35,7%	42,9%	2,4%	4,8%

Da bismo bili u stanju da bolje razumemo uticaj emocija na izbor rizičnih opcija, odgovore na ovo pitanje tretiramo kao ordinalnu skalu koja se kreće od najnižeg rizika (status quo = 1) do najvišeg rizika (90% rizika/90% dobiti = 6), što omogućava naprednu statističku obradu jednofaktorskom analizom varijanse (*one way ANOVA*). Levenov test (1,51) je pokazao da nije narušena homogenost varijanse, dok je ANOVA test ( $F=7,493$ ;  $p=0,000$ ) otkrio da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija kada je reč o izboru rizičnih opcija. Analiza deskriptivne statistike ukazuje na značaj tih razlika: sreća – mean 3,73, SD 0,77; tuga – mean 3,51, SD 1,01; ljutnja – mean 3,69, SD 0,76; strah – mean 2,48, SD 0,96; kontrolna grupa – mean 3,4, SD 1,08.

Grafikon 42. *Uticaj incidentalnih emocija na izbor rizičnih opcija*



*Post Hoc Tukey* test ukazuje na statistički značajne razlike između ispitanika koji osećaju strah i ispitanika koji osećaju sreću (sig. 0,00), tugu (sig. 0,00), ljuttnju (sig. 0,00) i onih koji se nalaze u kontrolnoj grupi (sig. 0.001). Ovaj uvid nam govori da su uplašeni ispitanici najmanje skloni izboru rizičnih opcija kada je reč o donošenju odluka u međunarodnoj areni.

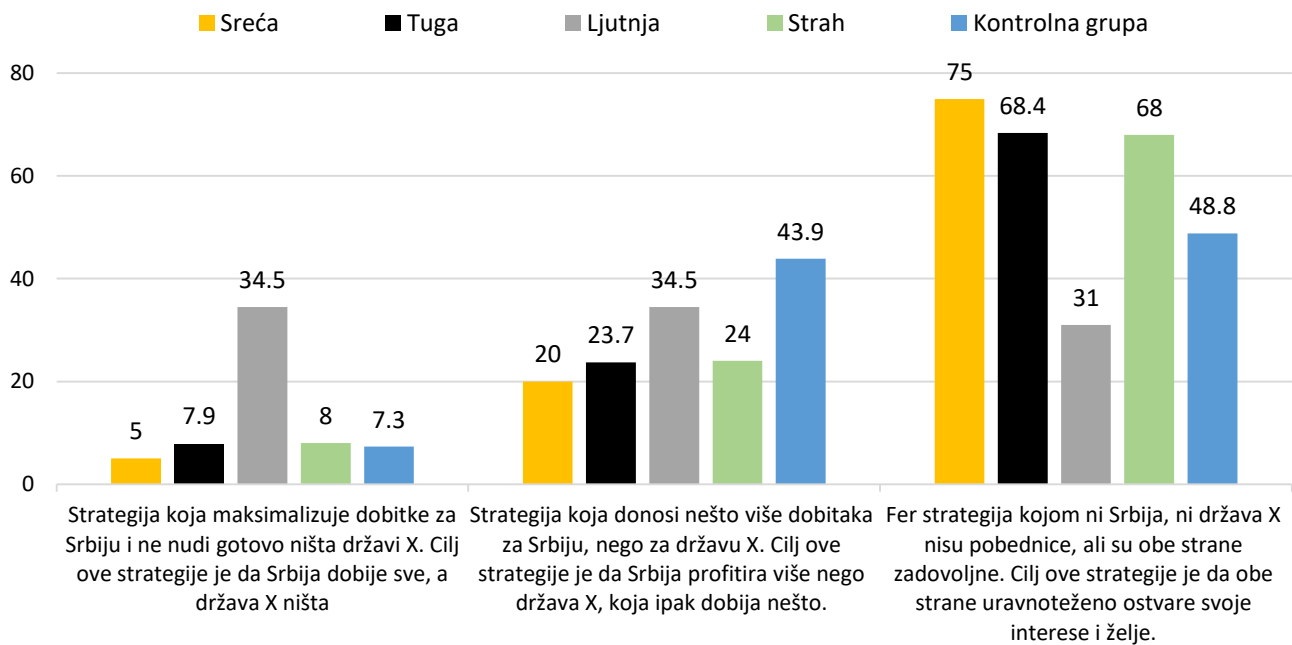
#### ○ **Incidentalne emocije i pregovaranje (verovatnoća i rizik)**

U ovom delu upitnika fokus je bio na izboru strategija prilikom pregovaranja i proceni verovatnoće i rizika koje određeni izbori sa sobom nose. Pred ispitanicima je bio scenario u kojem nakon rata, Srbija pregovara sa protivničkom stranom oko nerešenog statusa sporne teritorije. Postoje tri strategije, a ispitanici odlučuju koja je prema njihovom mišljenju najbolja. Opcije su:

- 1) *Strategija koja maksimalizuje dobitke za Srbiju i ne nudi gotovo ništa državi X. Cilj ove strategije je da Srbija dobije sve, a država X ništa.*
- 2) *Strategija koja donosi nešto više dobitaka za Srbiju, nego za državu X. Cilj ove strategije je da Srbija profitira više nego država X, koja ipak dobija nešto.*
- 3) *Fer strategija kojom ni Srbija, ni država X nisu pobednice, ali su obe strane zadovoljne. Cilj ove strategije je da obe strane uravnoteženo ostvare svoje interese i želje.*

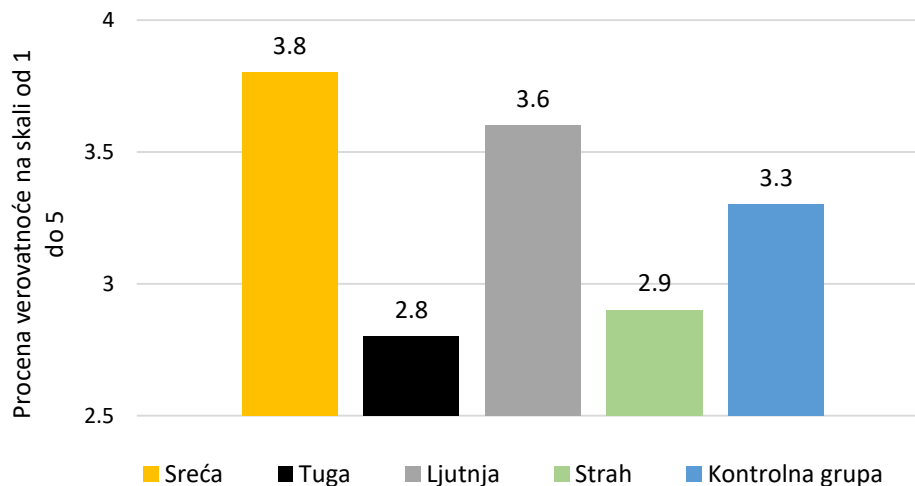
Hi kvadrat analiza ( $p < 0,00$ ) pokazuje da postoji statistički značajna razlika u izboru strategija pregovaranja u zavisnosti od toga koja je emocija kod ispitanika indukovana. Kao što grafikon ispod pokazuje, dok ljuttnja podstiče izbor strategije koja je usmerena na maksimalizaciju sopstvene dobiti, sreća usmerava ispitanike ka *fair-share* strategiji (isto je i sa tugom i strahom).

*Grafikon 43. Uticaj incidentalnih emocija na izbor strategije pregovaranja*



Kada je reč o proceni verovatnoće da pregovori uspeju, jednofaktorska analiza varijanse (*one way ANOVA*) poslužila je za utvrđivanje stepena emotivnog uticaja. Levenov test (0,556) pokazuje da nije narušena homogenost varijanse, dok ANOVA test ( $F=7,851$ ;  $p=0,000$ ) pokazuje da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija prilikom procene verovatnoće. Nalazi deskriptivne statistike ukazuju na te razlike: sreća – mean 3,80, SD 0,84; tuga – mean 2,80, SD 0,99; ljuttnja – mean 3,66, SD 0,81; strah – mean 2,91, SD 0,94; kontrolna grupa – mean 3,32, SD 1,03.

Grafikon 44. Uticaj incidentalnih emocija na procenu verovatnoće da pregovori uspeju



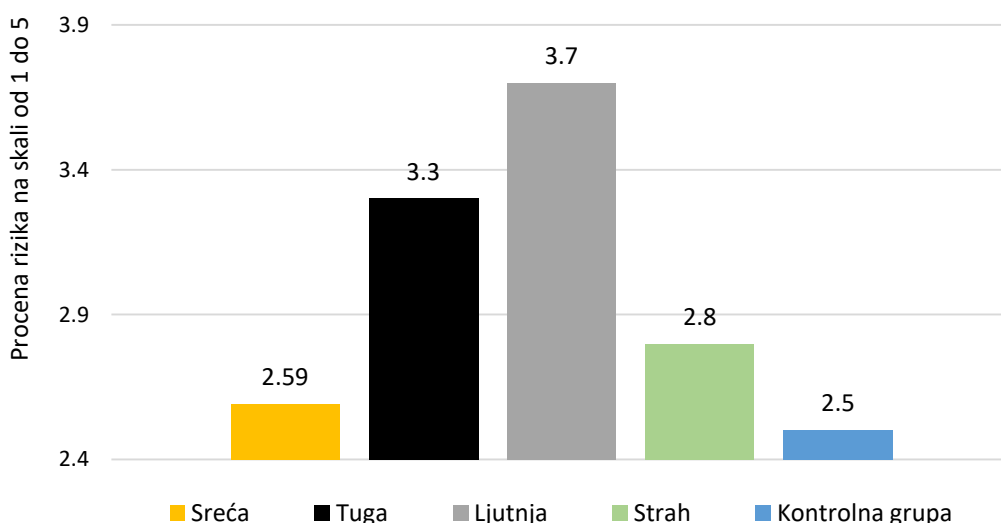
*Post Hoc Tukey* test pokazuje da postoje statistički značajne razlike u proceni verovatnoće da pregovori uspeju između ispitanika koji osećaju sreću i ispitanika koji osećaju tugu (sig. 0,00), odnosno strah (sig. 0,003). Takođe, nalazi pokazuju značajnu razliku između ispitanika koji osećaju ljuttnju u odnosu na ispitanike koji osećaju tugu (sig. 0,040) i strah (sig. 0,002). Ovi nalazi



ukazuju na to da sreća i ljutnja podstiču ispitanike da veruju u efikasnost strategija koje su izabrali da dovedu do uspeha u pregovorima.

Kada je reč o stepenu rizičnosti izbora određene strategije u pregovaranju on je takođe testiran jednofaktorskom analizom varijanse (*one way ANOVA*). Levenov test (0,836) pokazuje da nije narušena homogenost varijanse, dok ANOVA test ( $F=7,595$ ;  $p=0,000$ ) pokazuje da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija prilikom izbora rizičnih opcija. Nalazi deskriptivne statistike direktno ukazuju na to kako određene emocije utiču na sklonost prema riziku: sreća – mean 2,59, SD 1,14; tuga – mean 3,30, SD 1,15; ljutnja – mean 3,76, SD 0,98; strah – mean 2,83, SD 1,07; kontrolna grupa – mean 2,57, SD 1,01.

Grafikon 45. Uticaj incidentalnih emocija na izbor rizične opcije



*Post Hoc Tukey* test pokazuje da statistički značajne razlike postoje između ispitanika koji osećaju tugu, naspram ispitanika koji osećaju sreću (sig. 0,02), odnosno onih koji su u neutralnom raspoloženju (sig. 0,02). Osim toga, statistički značajne razlike u izboru rizičnih opcija postoje i između ispitanika koji osećaju ljutnju i ispitanika koji osećaju sreću (sig. 0,00), strah (sig. 0,02) i ispitanika u neutralnom raspoloženju (sig. 0,00). Pojednostavljeno posmatrano, podaci nam nedvosmisleno govore da su ljuti i tužni ispitanici pokazali veću sklonost da biraju opcije za koje i sami smatraju da su rizične.

- **Incidentalne emocije i vojno-strateške odluke u domenu dobitaka i gubitaka**

U ovom pitanju teorija izgleda je testirana uticajem različitih emocija. Ispitanici su pred sobom imali hipotetički scenario u kojem su se našli u ulozi komandanta vojske koja je u ratu. Na vest o tome da je 600 vojnika kojima su nadređeni u zasedi, učesnici u eksperimentu su morali da donesu odluku i naprave izbor između dve opcije. Dizajn eksperimenta je podrazumevao da je jedan deo ispitanika dobio opcije koje se nalaze u domenu dobitaka, dok je drugi deo ispitanika dobio opcije koje se nalaze u domenu gubitaka.

Domen dobitaka:

a) *Ukoliko odaberete opciju A, 200 vojnika će sigurno biti spašeno.*

b) *Ukoliko odaberete opciju B, postoji 1/3 verovatnoće da će biti spašeno svih 600 vojnika i 2/3 verovatnoće da neće biti spašen nijedan vojnik.*

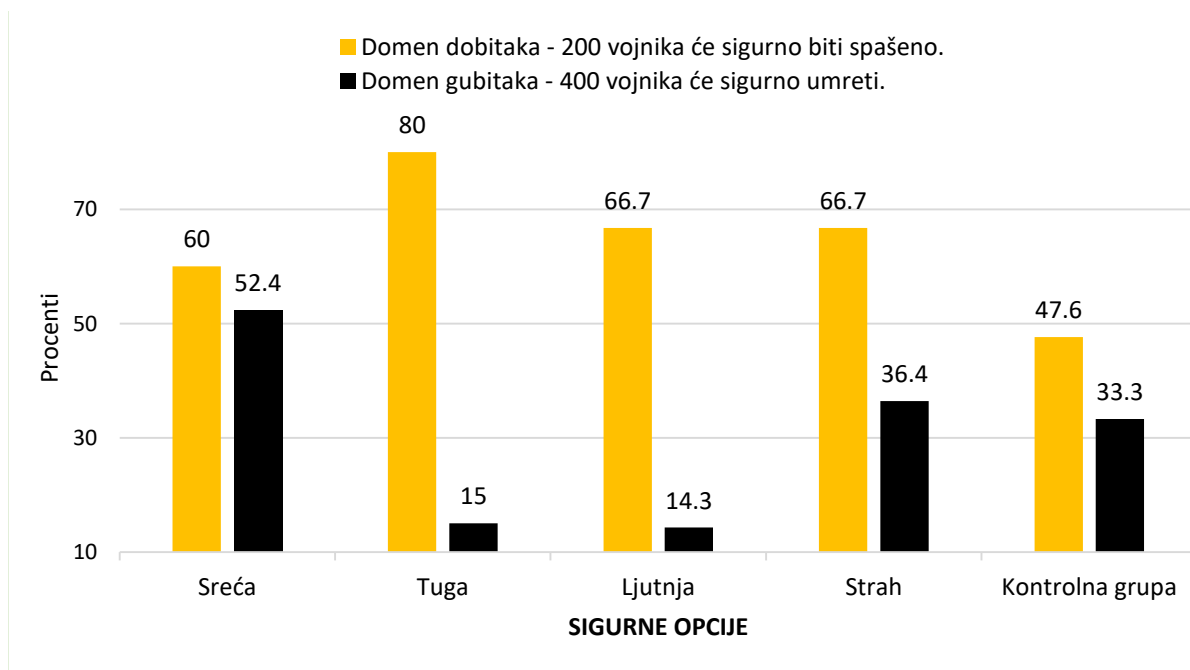
Domen gubitaka:

c) *Ukoliko odaberete opciju A, 400 vojnika će sigurno umreti.*

d) *Ukoliko odaberete opciju B, postoji 1/3 verovatnoće da niko od vojnika neće umreti i 2/3 verovatnoće da će svi vojnici umreti.*

Grafikon ispod ovog pasusa prikazuje izbor sigurnih opcija (a i e) u dva domena, domenu dobitaka i domenu gubitaka. Podaci pokazuju da su ispitanici u svim emotivnim stanjima pre skloniji izboru sigurne opcije u domenu dobitaka, nego u domenu gubitaka, odnosno da dolazi do promene preferencija. Teoriju izgleda otkrivanjem ove bihevioralne „tendencije“ upravo dokazuje da racionalni izbor ima svoja kognitivna ograničenja. Međutim, nalazi iz ovog istraživanja otkrivaju kako različite emocije utiču na efekat refleksije.

*Grafikon 46. Uticaj incidentalnih emocija na efekat refleksije*



Nalazi ukazuju na to da emocije negativne valencije značajno više podstiču efekat refleksije u domenu gubitaka od emocije sreće i neutralnog raspoloženja. Razlika u biranju

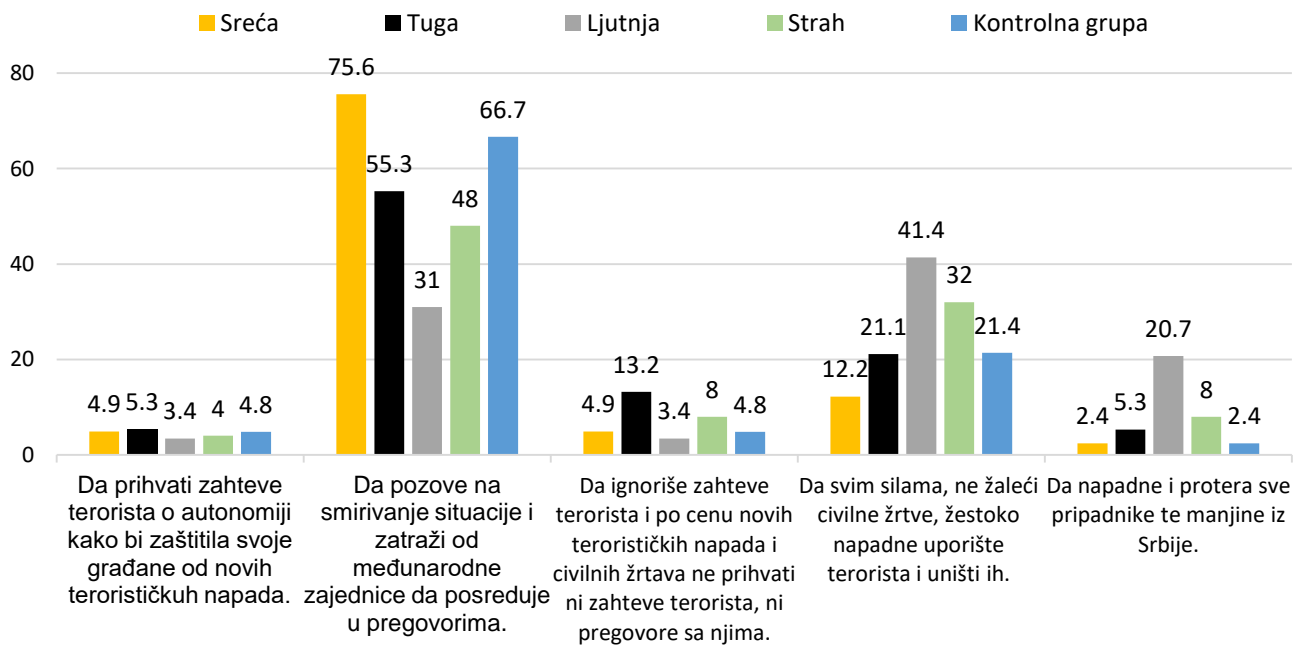
sigurne opcije u domenu dobitaka i iste takve opcije u domenu gubitaka, previše je velika da bi se smatrala slučajnom. Sa druge strane, srećni ispitanici i ispitanici iz kontrolne grupe pokazuju značajno manju sklonost prema ovakvim narušavanjima aksioma tranzitivnosti u odlučivanju.

#### ○ **Incidentalne emocije i sekuritizacija**

Ovo pitanje se odnosilo na prihvatanje specijalnih mera u slučaju sekuritizujućeg akta. U uvodnom delu pitanja, učesnicima eksperimenta je opisana situacija u kojoj je u Srbiji jedna teroristička organizacija izvršila teroristički napad. Cilj tog napada bio je da se skrene pažnja na zahtev određene nacionalne manjine za političkom autonomijom. Teroristi su najavili još radikalnije napade ukoliko do ostvarenja njihovog zahteva ne dođe. Pred ispitanicima je izbor između sledećih opcija:

1. *Da prihvate zahteve terorista o autonomiji kako bi zaštitili svoje građane od novih terorističkih napada.*
2. *Da pozovu na smirivanje situacije i zatraže od međunarodne zajednice da posreduje u pregovorima.*
3. *Da ignorišu zahteve terorista i po cenu novih terorističkih napada i civilnih žrtava ne prihvate ni zahteve terorista, ni pregovore sa njima.*
4. *Da svim silama, ne žaleći civilne žrtve, žestoko napadnu uporište terorista i unište ih.*
5. *Da napadnu i proteraju sve pripadnike te manjine iz Srbije.*

Cilj ovog pitanja je bio da se utvrdi na koji način različite emocije utiču na usvajanje ofanzivnih mera koje predstavljaju opcije četiri i pet. Poseban fokus je bio na opciji četiri jer su ispitanici obavešteni da Vlada Republike Srbije optira za ovu vrstu odgovora na bezbednosnu krizu. Poredeći odgovore na ovo pitanje u zavisnosti od različitih emocija koje ispitanici osećaju, jasno se vidi da postoji statistički značajna razlika ( $F_{(1,10)} < 0,03$ ), odnosno da emocija ljutnje podstiče izbor ofanzivne akcije. Takođe, u nešto manjoj meri, ali u istom smeru, vidi se uticaj emocije straha. Ovi podaci ukazuju na to da ljutnja i strah pokazuju statistički značajnu tendenciju da podrže ofanzivne akcije države koje su promovisane kao sekuritizujući odgovor.

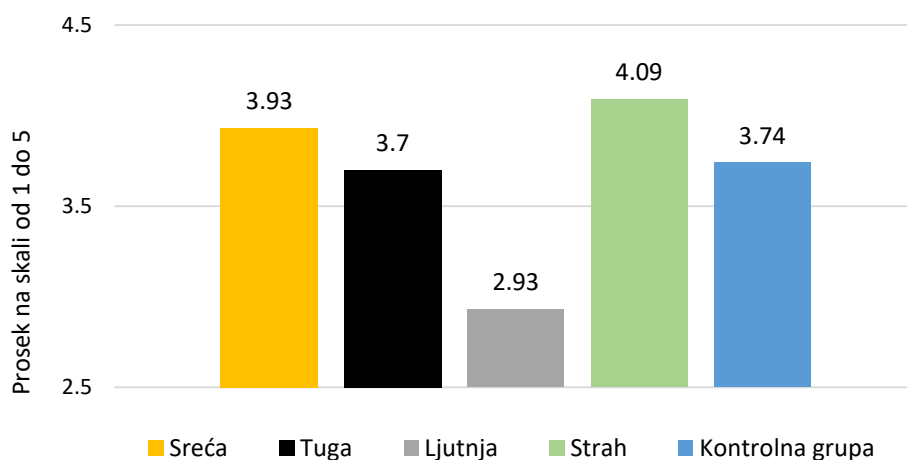


○ **Incidentalne emocije i preferencije vezane za javne politike**

U ovom delu upitnika ispitanici su odgovarali na pitanja koja se odnose na preferencije vezane za javne politike. Pred njima su bila pitanja o pomoći za siromašne, ulaganju u sistem bezbednosti, pravima LGBT osoba i slično. Iako su ova pitanja mogla da posluže za kreiranje kumulativnog instrumenta za merenje modernih i postmodernih preferencija, analiza podataka je rađena po principu pojedinačnih skala (*single items*). Cilj ovih pitanja je bio da se istraži na koji način različite emocije utiču na političke preferencije koje se odnose na javne politike. U nekoliko grafikona ispod prikazani su podaci dobijeni jednofaktorskom analizom varijanse.

1) *Država bi od našeg zajedničkog novca trebalo više da pomaže siromašnima (skala od 1 do 5)*

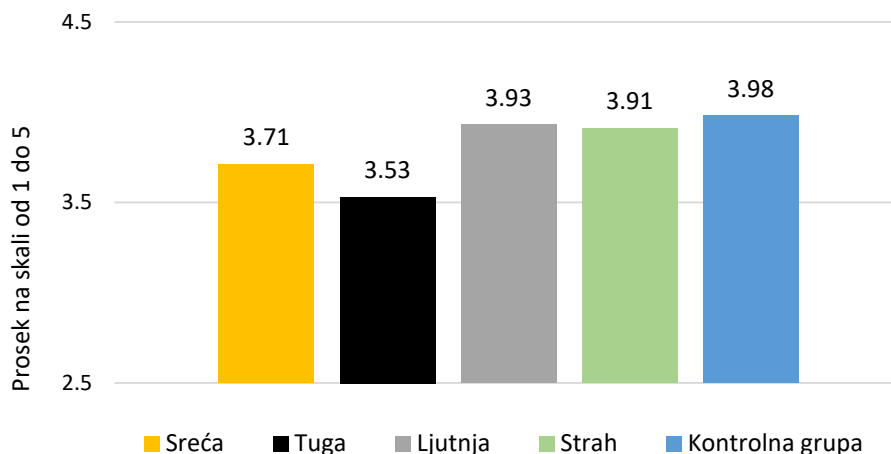
Grafikon 48. Uticaj incidentalnih emocija na političke preferencije



Levenov test (0,686) pokazuje da nije narušena homogenost varijanse, dok ANOVA test ( $F=6,636$ ;  $p=0,000$ ) otkriva da postoji statistički značajna razlika između različitih emocija. *Post Hoc Tukey* detektuje statistički značajne razlike između ispitanika koji osećaju ljutnju i ispitanika koji osećaju sreću (sig. 0,00), tugu (sig. 0,01), strah (sig. 0,00) i onih koji se nalaze u kontrolnoj grupi (sig. 0,00). Ovaj podatak pokazuje da ljutnja demotiviše ispitanike da podrže javne politike koje podrazumevaju veću materijalnu podršku za siromašne građane.

2. *Država bi trebalo da poveća poreze bogatima (skala od 1 do 5)*

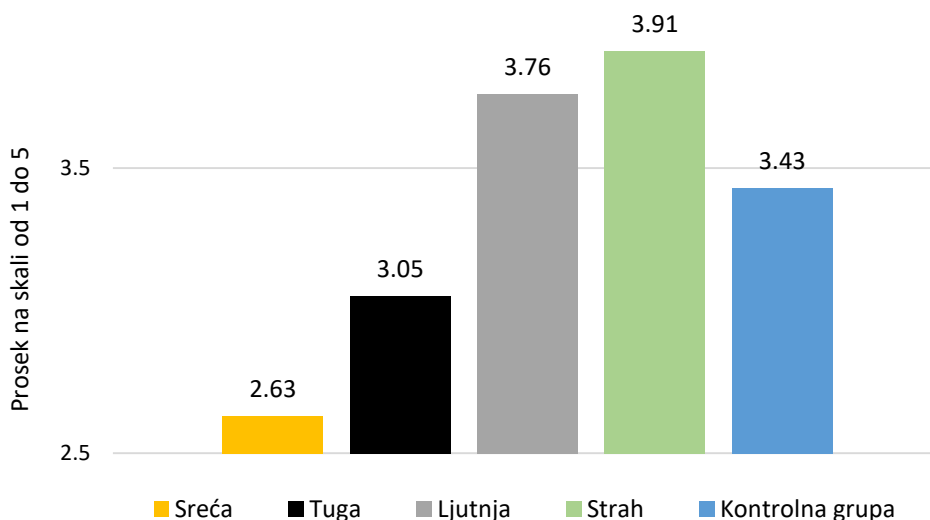
Grafikon 49. Uticaj incidentalnih emocija na političke preferencije



ANOVA test ( $p=0,35$ ) otkriva da ne postoji statistički značajna razlika između različitih emocija kada je reč o progresivnom oporezivanju.

3. *Država bi trebalo više da ulaže u vojsku i bezbednost (skala od 1 do 5)*

Grafikon 50. Uticaj incidentalnih emocija na političke preferencije

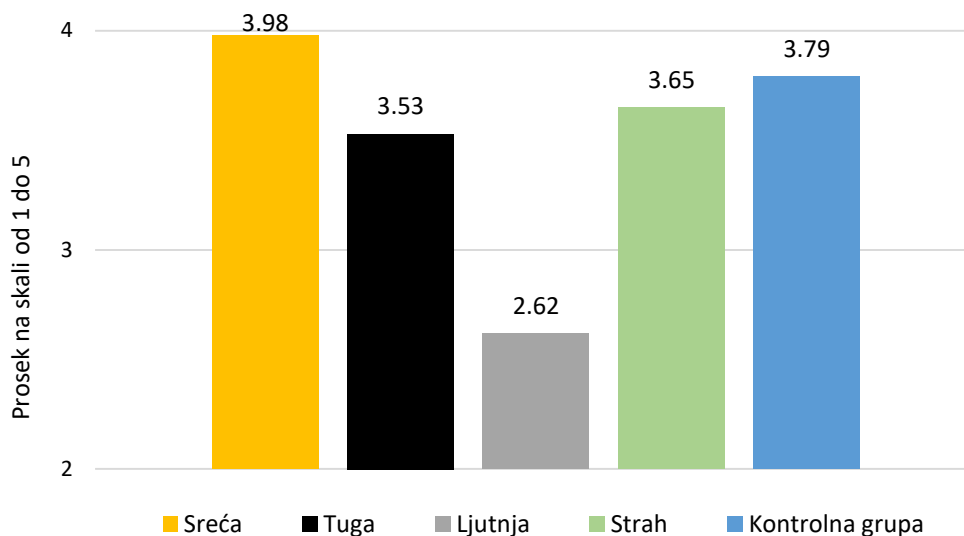


Levenov test (0,830) pokazuje da nije narušena homogenost varijanse, dok ANOVA test ( $F=7,480$ ;  $p=0,000$ ) otkriva da postoji statistički značajna razlika. *Post Hoc Tukey* ukazuje na

statistički značajne razlike između ispitanika koji osećaju sreću i ispitanika koji osećaju ljutnju (sig. 0,00), strah (sig. 0,00) i onih koji se nalaze u neutralnom raspoloženju (sig. 0,009). Takođe, otkrivena je i statistički značajna razlika između ispitanika koji osećaju tugu i ispitanika koji osećaju strah (sig. 0,02). Ovi nalazi pokazuju da ljutnja i strah podstiču kod ispitanika podršku javnim politikama koje podrazumevaju veća finansijska ulaganja u bezbednosni sektor. Takođe, posebno je vidljivo da pod uticajem emocije sreće ljudi pokazuju averziju prema ovakvim javnim politikama.

4. *Država bi trebalo da omogući da pripadnici LGBT zajednice imaju jednaka prava kao i svi drugi građani (skala od 1 do 5)*

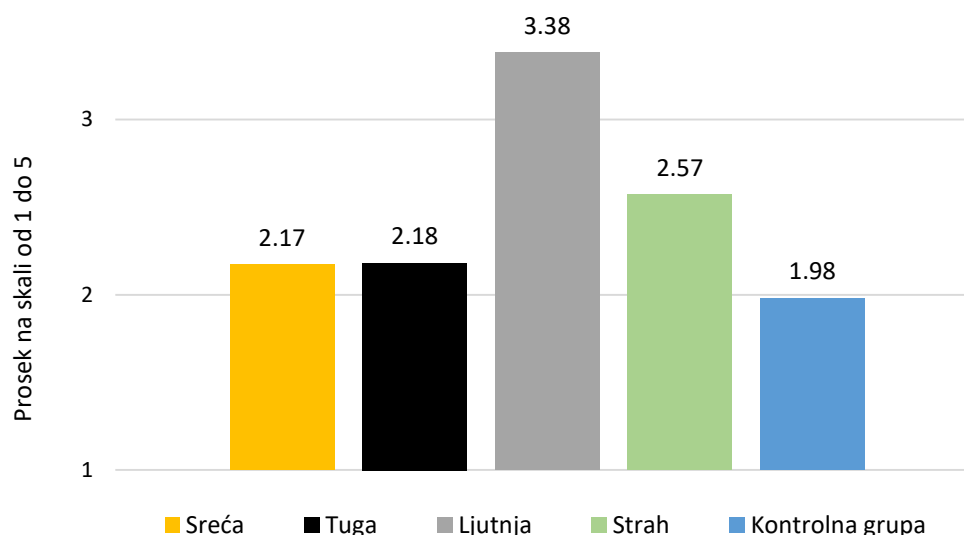
Grafikon 51. Uticaj incidentalnih emocija na političke preferencije



Levenov test (0,025) pokazuje da je narušena homogenost varijanse, usled čega su urađeni Welch i Brown-Forsythe test (0,000 i 0,001). ANOVA test ( $F=5,172$ ;  $p=0,001$ ) otkriva da postoji statistički značajna razlika u podršci ovoj javnoj politici kod ispitanika različitog emotivnog stanja. *Post Hoc Tukey* pokazuje da postoje statistički značajne razlike između ispitanika koji osećaju ljutnju i ispitanika koji osećaju sreću (sig. 0,00), tugu (sig. 0,03) strah (sig. 0,04) i onih koji se nalaze u neutralnom raspoloženju (sig. 0,003). Ovi podaci pokazuju da indukovani osećaj ljutnje podstiče ljude da u značajno manjoj meri podrže javne politike koje omogućavaju da pripadnici LGBT zajednice imaju jednaka prava kao i svi drugi građani.

5. Država bi trebalo da obezbedi da Srbi imaju veća prava nego pripadnici manjina koji žive u Srbiji (skala od 1 do 5)

Grafikon 52. Uticaj incidentalnih emocija na političke preferencije



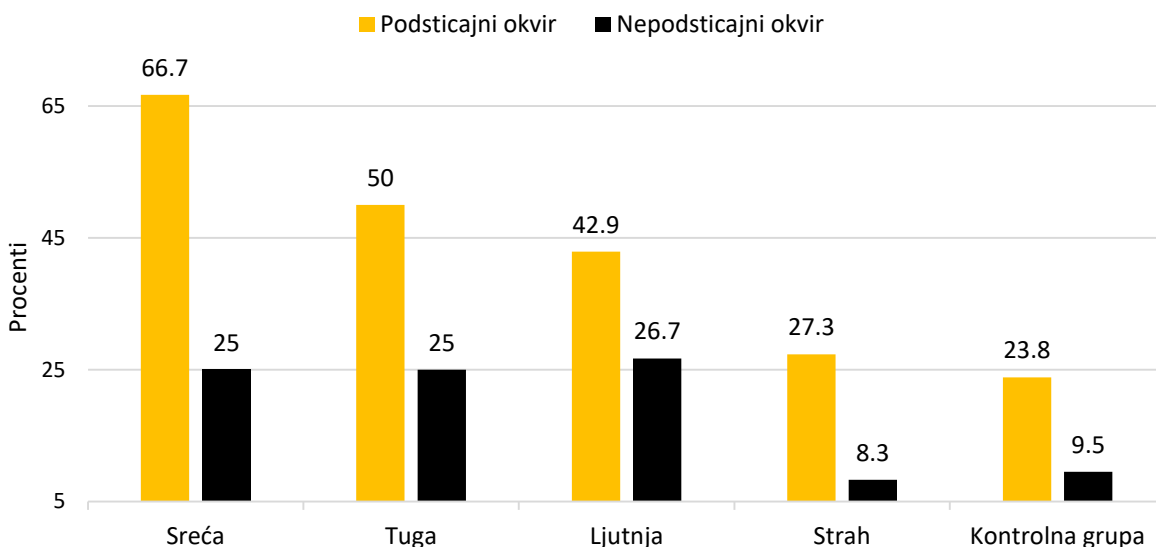
Levenov test (0,335) pokazuje da nije narušena homogenost varijanse, dok ANOVA test ( $F=6,731$ ;  $p=0,001$ ) otkriva da postoji statistički značajna razlika između ispitanika kod kojih su indukovane različite emocije. *Post Hoc Tukey* pokazuje da postoje statistički značajne razlike između ispitanika koji osećaju ljutnju i ispitanika koji osećaju sreću (sig. 0,001), tugu (sig. 0,001) i onih koji se nalaze u neutralnom raspoloženju (sig. 0,00). Ovi podaci pokazuju da osećaj ljutnje podstiče zahteve za specijalnim tretmanom etničke grupe kojoj ispitanici pripadaju.

○ **Incidentalne emocije i različito uokviravanje referendumskih pitanja**

Učesnici u eksperimentu su pred sobom imali pitanje koje je bilo formulisano i predstavljeno u formi referenduma. Samo referendumsko pitanje je bilo o tome da li bi ljudi određenih godina trebalo da glasaju. Jedna grupa ispitanika dobila je nepodsticajan okvir (*da se godine potrebne za izlazak na izbore smanje sa 18 na 16*), dok je druga grupa ispitanika dobila podsticajni<sup>16</sup> okvir (*da se šesnaestogodišnjacima i sedamnestogodišnjacima da pravo glasa kako bi mogli da odlučuju o svojoj budućnosti*). Cilj ovakvog lingvističkog inženjeringa je bio da se utvrdi da li i na koji način emocije utiču na ispitanike prilikom određivanja u jednom i drugom okviru. Pokazalo se da emocije, posebno emocija sreće, imaju značajnu ulogu u prihvatanju podsticajnog okvira.

<sup>16</sup> Prema lingvističkim propozicijama, nepodsticajni okvir u ovom slučaju podrazumeva tehničko smanjivanje godina za glasanje bez stavljanja donosioca odluke u osećaj da je učinio nešto više od tehničkog dopuštanja mladima da glasaju. Sa druge strane, podsticajni okvir podrazumeva je pred donosiocem odluke empatička motivacija, a ne tehnička, da glasajući potvrdno učini nešto važno za mlade.

Grafikon 53. Uticaj incidentalnih emocija na efekat uokviravanja



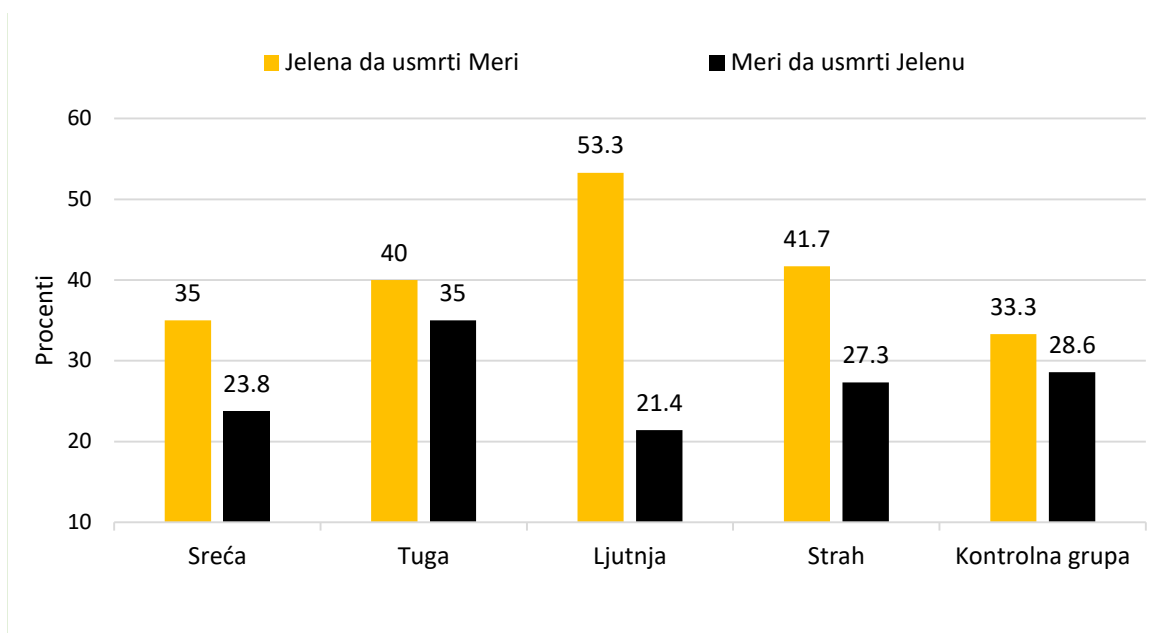
Dok se promena preferencija u podsticajnom okviru kod svih emocija kreće između 14% i 25% kada je reč o emociji sreće, ova promena iznosi čak 41%. Ovaj podatak nam govori da je srećno raspoloženje značajno „motivisalo“ ispitanike da u podsticajnom okviru odgovore pozitivno na referendumsko pitanje. Implikacije ovih nalaza na politiku mogu biti od izuzetnog značaja. Dok kod kontrolne grupe promena okvira nije dovela do promene referendumske odluke, u slučaju sreće i tuge jeste. Na osnovu dobijenih podataka jasno možemo videti kako su ove dve emocije „pogurale“ efekat podsticajnog okvira koji je posledično doveo do toga da zamišljeni referendum uspe.

○ **Incidentalne emocije i moralne odluke (*in-group morality*)**

Ispitanici su imali zadatak da odgovore na složeno pitanje koje u sebi sadrži fundamentalnu moralnu dilemu (*trolley problem*). Moralna dilema je koncipirana fabulom u kojoj žena X vozi auto kojem otkazuju kočnice. Ispred nje u tom trenutku nalazi se žena Y koja uredno prelazi ulicu na pešačkom prelazu. Žena X koja upravlja vozilom ima dve opcije: (1) da nastavi pravo i usmrti ženu na pešačkom prelazu; (2) da skrene levo u bankinu usled čega će ona stradati. Ovo pitanje je ispitanicima postavljeno u dva scenarija, jedan u kom je žena koja vozi auto Jelena (srpkinja) i drugi u kom je žena koja vozi auto Meri (strankinja). Cilj ovakvog dizajna moralne dileme je bio da se istraži u kojoj meri će pripadnost etničkoj grupi dovesti do promena preferencija kod ispitanika i kakav uticaj na to imaju emocije.



Grafikon 54. Uticaj incidentalnih emocija na moralne odluke



Kao što grafikon pokazuje, ljutnja i strah su dve emocije koje najviše podstiču izbor koji ide u korist pripadajuće grupe. Ispitanici kod kojih su indukovane emocije ljutnje i straha značajno menjaju preferencije u zavisnosti od toga da li je za volanom neko ko je deo njihove zajednice ili ne. Ovi nalazi mogu biti veoma važni kada je u pitanju procenjivanje i donošenje političkih odluka u složenim društvima u kojima u isto vreme postoje interesi više konkurentnih zajednica. Ono što nam ovi podaci pokazuju je da će u tim situacijama ljuti i uplašeni donosioci odluka optirati za one izbore koji moralnost doživljavaju i procesuiraju kroz filter pripadnost grupi.

## 12. Diskusija rezultata

Osnovna istraživačka jedinica prema premisama metodološkog individualizma, na kojoj je ujedno ova studija epistemološki zasnovana, jeste pojedinačna ljudska odluka, odnosno delanje. Odluku uvek donose pojedinci, čak i u konsenzusnom ili kabinetskom načinu odlučivanja. Mnogi autori (Estrada et al, 1997; Mosier et al, 1998; Wickens, 2000; Mosier & Fisher, 2010) smatraju da se procesi odlučivanja kod eksperata, u ovom slučaju političara, ne razlikuju od načina na koji odluke donose obični građani. To znači da je prodornost i značaj ove studije upravo u tome što se odluke učesnika u eksperimentu mogu apstrahovati na nivo političkih odlučivača.

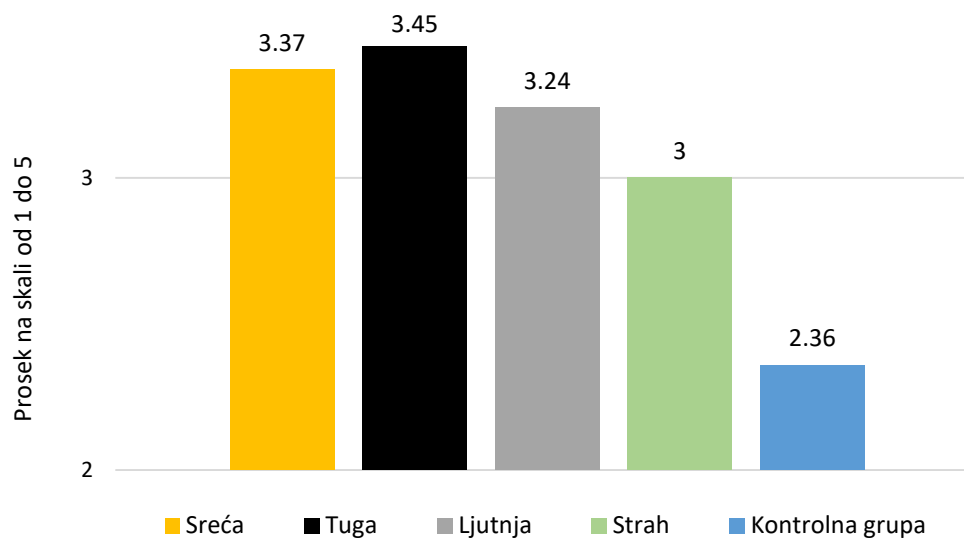
Prema premisama metodološkog individualizma, "politička uverenja, ideologije i pragmatične strategije ostvaruju se u političkim procesima tako što politički akteri donose odluke" (Jović, 2019:140). Građani odlučuju o tome da li će glasati za vlast ili opoziciju? Da li će bojkovati GMO hranu? Da li će bojkotovati izbore? Da li će protestovati zbog povećanja akciza na gorivo? Da li će voditi računa o životnoj sredini i reciklirati? Da li će rizikovati i glasati za partiju koja je na "ivici" cenzusa? Sa druge strane, političari donose odluke sa kakvom će se socijalnom politikom kandidovati na izborima? Da li će se uopšte kandidovati? Donose odluke da li zabraniti pušenje u svim zatvorenim objektima? Da li legalizovati marihuanu? Da li dozvoliti istopolne brakove? "Sve ovo su pitanja politike i realizuju se tako što se donose odluke" (Jović, 2019:140). Ova vrsta spoznaje političkih procesa čini se samorazumljivom. Ipak, postoji jedan specifičan problem u razumevanju političkih odluka, a on se odnosi na shvatanje procesa političkog odlučivanja kao hiperracionalizovanog i otpornog na uticaj emocija. Međutim, kao što "politika ne postoji bez odluka, tako ni odluke ne postoje bez emocija" (Jović, 2019:140). Ova studija upravo to pokazuje.

Fokus eksperimentalnog i kvazi-eksperimentalnog dela studije bio je na otkrivanju i razumevanju uloge koju emocije imaju prilikom obrade i procesuiranja političkih odluka. Uobičajeno, odgovori na pitanja zbog čega su donete određene političke odluke tražili su se modelom racionalnog izbora ili modelom teorije izgleda. U novije vreme raste zainteresovanost za korišćenje modela koji uključuje i emocije. Iako uvidi da postoji uticaj emocija na proces političkog odlučivanja nisu novost, izostaju sistematična empirijska istraživanja. Ona bi mogla da razjasne da li je i na koji način modele racionalnog izbora i teorije izgleda moguće dopuniti modelom zasnovanim na emocijama, modelom u kojem emocije imaju snažniju eksplanatornu ulogu u razumevanju političkih odluka. Ova studija je upravo ponudila odgovore na neke od tih nedoumica.

Svaka studija u svojoj konceptualnoj fazi precizno formuliše ključna pitanja na koja bi tokom procesa istraživanja trebalo da pruži odgovore. Istraživački dizajn je podešen tako da podaci i argumenti do kojih dolazimo istraživanjima ili potvrde naše istraživačke pretpostavke ili ih odbace. Generalna hipoteza u ovoj studiji je bila zasnovana na ideji da različite emocije imaju značajno različit uticaj na proces donošenja političkih odluka i da se kao takve ne mogu objasniti teorijom racionalnog izbora, niti teorijom izgleda, ukoliko one ne uključuju emocije u set svog epistemološkog aparata. Kvazi-eksperimentalni i eksperimentalni dizajn je upravo služio da se utvrdi na koji način diskretne emocije kao što su sreća (emocija pozitivne valencije), tuga, ljutnja i strah (emocije negativne valencije), utiču na proces odlučivanja. Nalazi istraživanja su nedvosmisleno pokazali da postoje značajne razlike u procesu odlučivanja između ispitanika koji osećaju različite emocije i ispitanika koji se nalaze u neutralnom emotivnom stanju. Osim nalaza

koji su dobijeni inferencijalnom statističkom analizom obrađujući pitanja u upitnicima (upitnik za integralne i incidentalne emocije), ovaj nalaz potvrđuju i sami ispitanici koji su učestvovali u istraživanju. Naime, na kraju studije pred ispitanicima je bilo pitanje da sami procene na skali od 1 do 5, koliko su emocije uticale na njihove odluke prilikom popunjavanja upitnika. Učesnici u eksperimentu samoevaluacijom potvrđuju da su njihovi odgovori bili pod uticajem emocija koje su osećali, što nije slučaj sa ispitanicima u kontrolnoj grupi kod kojih je indukovano neutralno raspoloženje. Analize pokazuju sledeće parametre: sreća – mean 3,37, SD 1,06; tuga – mean 3,45, SD 1,06; ljutnja – mean 3,24, SD 1,15; strah – mean 3, SD 1,12; kontrolna grupa – mean 2,36, SD 0,93.

Grafikon 55. Samoprocena uticaja emocija na odlučivanje



Levenov test (0,757) pokazuje da nije narušena homogenost varijanse, dok ANOVA test ( $F=7,070$ ;  $p=0,001$ ) otkriva da postoji statistički značajna razlika između ispitanika kod kojih su indukovane različite emocije i ispitanika iz kontrolne grupe koji su bili u neutralnom raspoloženju. *Post Hoc Tukey* pokazuje da postoje statistički značajne razlike između ispitanika koji su se nalazili u neutralnom raspoloženju i ispitanika koji osećaju sreću (sig. 0,000), tugu (sig. 0,000) i ljutnju (sig. 0,006), dok statistički značajna razlika ne postoji u odnosu sa ispitanicima koji su osećali strah (sig. 0,137). Na osnovu ovih nalaza se vidi da i sami ispitanici smatraju da su tokom popunjavanja upitnika bili pod uticajem indukovanih emocija.

Naravno, ovaj uvid ne služi kao glavni dokaz za potvrđivanje ili opovrgavanje hipoteze, već kao još jedan argument u prilog tezi da emocije utiču na naše odluke. Za slične potrebe služio je još jedan metod koji je korišćen kada je eksperimentalna situacija bila završena. Na kraju eksperimenta, ispitanici su podstaknuti da metodom *misli na glas* (*think aloud*) objašnjavaju kako se njihovo ponašanje promenilo pod uticajem emocija kojima su bili indukovani. Ove zanimljive, eksplanatorne naracije, pružaju korisne uvide o procesima koji se odvijaju u ljudima prilikom donošenja odluka pod uticajem emocija. Ovo su samo neke od elaboracija samih učesnika u eksperimentu koje se odnose na opšti utisak kako su na ispitanike uticale emocije:

*Imao sam osećaj kao da mi je racionalni deo malo bio potisnut i da sam odgovarao više iz emocija.*

*Osećao sam da mi je bilo teško da racionalno razmišljam, pa sam išao nekako spontano u skladu sa osećajem prilikom davanja odgovora.*

*Da dođem za nedelju dana, znam da bih na neka pitanja drugačije odgovorio.*

*Imam osećaj kao da sam malo drugačije odgovarao na pitanja, kao da sam bio izmenjene svesti na trenutke.*

*Bilo mi je jako teško da se koncentrišem zbog jakih emocija koje sam osećao.*

*Osećam da sam na prvih par pitanja nakon gledanja filma drugačije odgovarala.*

Osim opšteg odnosa prema uticaju emocija na proces odlučivanja, poseban fokus u ovoj studiji je bio usmeren na sledeće aspekte političkog odlučivanja: na procenu verovatnoće za buduće političke događaje, percepciju rizika u politici, odnos prema političkom kompromisu i pregovaranju, kao i odnos prema sekuritizaciji. Takođe, istom metodologijom obrađene su još neke važne političke teme kao što su moralnost, političke preferencije i specifični psiholingvistički efekti prilikom postavljanja referendumskih pitanja. Takođe, posebna pažnja posvećena je metodološkom aspektu teorije izgleda i uticaju emocija na efekat refleksije.

#### ○ **Procena verovatnoće**

Podaci dobijeni u ovoj studiji jasno pokazuju da procena verovatnoće veoma zavisi od emocija koje donosioci odluka osećaju. Naravno, taj uticaj nije uniforman i razlikuje se u zavisnosti od toga da li se radi o pozitivnim ili negativnim događajima čija se verovatnoća procenjuje. Ono što nedvosmisleno možemo videti je da u slučaju pozitivnih političkih događaja emocija sreće podstiče pozitivne evaluacije verovatnoće. Dakle, ispitanici koji su se osećali srećno pokazivali su značajno veći stepen optimizma da će do pozitivnih političkih događaja doći, u odnosu na ispitanike kod kojih je bilo indukovano emotivno stanje negativne valencije (tuga, ljutnja i strah). Objašnjavajući ovaj efekat, dve učesnice u eksperimentu razmišljaju na glas:

*Osećala sam se mnogo pozitivnije, što je uticalo na to da dam i takve odgovore.*

*Nekako sam se osećala baš optimistično, čini mi se kao da sam imala potrebu da taj osećaj pokažem u odgovorima.*

Kada je reč o proceni verovatnoće za negativne političke događaje, matrica uticaja je bila potpuno drugačija. U ovom slučaju vidimo da emocija straha ima presudan uticaj na negativne procene verovatnoće. Ispitanici kod kojih je bila indukovana emocija straha smatrali su da je verovatnoća da se dese negativni politički događaji veća nego što je to bio slučaj sa ispitanicima u drugim emotivnim stanjima. Dok je emocija sreće podsticala optimizam, emocija straha je podsticala pesimizam.

*Zbog toga što sam bio uplašen, osećao sam da će se svakog trenutka nešto loše dogoditi i to je uticalo na to kako sam doživljavao budućnost.*

Kako možemo objasniti ovakav uticaj emocija na procenu verovatnoće? Jedno od mogućih objašnjenja zasnovano je na modelu koji podrazumeva da procene verovatnoće zavise od onoga čega se donosilac odluke priseća u datom trenutku. Taj model nazivamo *od raspoloženja zavisno*

*prisećanje (mood-state-dependent retrieval)*. Dakle, kada razmišljaju o tome kolika je verovatnoća da se desi neki politički događaj, donosioci odluka se prvo „vraćaju u sebe“ i nesvesno prisećaju određenih događaja iz lične datoteke sećanja. Uticaj emocija se ogleda u tome što ukoliko su ispitanici srećni, oni će se prisećati pozitivnih događaja i shodno tome davati optimistične procene. Ukoliko su ispitanici uplašeni, oni će se prisećati negativnih događaja i davati pesimistične procene. Kako su isticali Rajt i Bouer, „subjektivne procene verovatnoća zahtevaju pretraživanje dugoročne memorije i korišćenje određene procedure zaključivanja prilikom generisanja verovatnoća“ (Wright & Bower, 1992:277). Oni donosioci odluka koji u svojoj datoteci sećanja pod uticajem emocija pronadu pozitivne događaje biće optimistični, dok će oni koji pronadu negativne događaje biti pesimistični.

Šta ovi nalazi znače za politiku? Pre svega, političke odluke se donose u okolnostima sistemске i sistematične nemogućnosti da se egzaktno predvide njihovi ishodi. Svet u kojem se te odluke donose je predeterminisan. U takvim uslovima, još jedna varijabilnost kao što je promena raspoloženja donosioca odluke može imati važnu ulogu u proceni verovatnoće. Emocije pozitivne valencije mogu podstaći političara da učestvuje u neizvesnom političkom procesu budući kod njega optimizam da ishod tog procesa može biti pozitivan. Ukoliko ministar trgovine pregovara sa drugom državom oko specijalnih ekonomskih povlastica za kompanije iz njegove zemlje, sreća može podstaći njegov optimizam da će pregovori uspeti. Sa druge strane, ukoliko se nalazi u trgovinskom sporu koji ima potencijalno negativan ishod na politiku države i Vlade čiji je član, emocija straha može podstaći njegovu pesimističniju procenu, odnosno verovanje da se negativan scenarijo teško može izbeći. U oba slučaja će politička strategija zavisiti od toga da li se “kritičnom događaju” pristupa optimistično ili pesimistično.

- ***Odnos prema riziku***

Suštinska odlika politike je upravljanje rizicima. Ukoliko je svet u kojem se političke odluke donose suštinski nepredvidljiv i predeterminisan, jasno je i da potencijalni ishodi tih odluka sa sobom nose određeni stepen rizika. Zbog toga i govorimo o politici kao odlučivanju u uslovima rizika. Kako će se politički odlučiooci odnositi prema riziku se može posmatrati iz više perspektiva, a u ovoj studiji se pokazuje da emocije predstavljaju jedan od nezaobilaznih uglova posmatranja. Takođe, rizik se može ispitivati na nekoliko načina, tako što će se analizirati percepcija rizika ili tako što će se analizirati spremnost da se donose rizične odluke. U delu o proceni rizika, nalazi istraživanja ukazuju na to da negativne emocije (ljutnja, strah i tuga) intenziviraju percepciju rizika, čineći ga mnogo izglednijim, nego što to radi sreća kao emocija pozitivne valencije. Jednostavno, ljudi u negativnom raspoloženju su više skloni da razmišljaju pesimistično kada se suoče sa rizikom.

*Bio sam uplašen, pa mi se rizik činio većim.*

Zašto negativno raspoloženje dovodi do povećanja procene rizika, dok pozitivno raspoloženje dovodi do smanjenja procene rizika? Odgovor možemo naći u modelu koji emocije obrađuje kao informacije (*affect as information*). Prema ovom modelu, donosioci odluka često atribuciju svog raspoloženja pogrešno koriste prilikom percepcije rizika. To znači da kada je okruženje „pozitivno“, onda se u donosiocu odluke pokreću pozitivne emocije, što dovodi do optimističnih procena rizika. Kada je okruženje „negativno“, pokreću se negativne emocije koje

dovode do pesimističkih procena rizika. Ukoliko je u toku procesa pregovaranja za mandatara Vlade, političar pod uticajem emocija negativne valencije, nalazi iz ove studije nam govore da će u tom slučaju on imati pesimističniju percepciju rizika da na kraju pregovora ipak možda neće biti izabran za Premijera.

Ovi nalazi su se odnosili na percepciju rizika. Međutim, kada je reč o donošenju rizičnih političkih odluka, podaci su nešto drugačiji. Prema nalazima iz istraživanja pokazuje se da su ispitanici koji osećaju ljutnju i tugu skloniji donošenju rizičnih političkih odluka od ispitanika u srećnom i uplašenom emotivnom stanju.

*To što sam osećala bes uticalo je na mene da biram opcije koje bi me u normalnom raspoloženju odbijale, jer su bile rizične.*

*Čini mi se da sam ekstremizovala svoje stavove na takav način kao da sam sebi rekla: ma hajde sad sve rizikujem, sve najekstremnije, jer šta mogu da izgubim kad sam već tužna.*

Najprodornije objašnjenje zbog čega dolazi do ovog afektivnog mehanizma nudi hipoteza o održavanju raspoloženja (*mood maintenance hypothesis*). Prema ovoj pretpostavci, ukoliko se donosilac odluke oseća srećno, on neće želiti mnogo da rizikuje kako ne bi „stavio na kocku“ svoje dobro raspoloženje. Sa druge strane, kako ističe učesnica u eksperimentu, emocija tuge dovodi donosioca odluke u samospoznaju o svom negativnom položaju, tako da je rizik prirodni put za izlazak iz tog negativnog raspoloženja. Upravo to čini rizik šansom, a ne pretnjom. Što se tiče ljutnje, ona ima drugo poreklo uticaja na preduzimanje rizičnih akcija. Ljutnja je emocija koja stvara osećaj velike kontrole i povećava privid izvesnosti. Za razliku od emocije straha koja podstiče averziju prema riziku, ljutnja podstiče sklonost prema riziku. Posledično ljutnja podstiče samopouzdanje kod donosioca odluka da će se stvari, ma koliko bile rizične, odvijati njemu u korist. Spomenuti ministar trgovine će u pregovorima koristiti „sigurne“ (manje rizične) strategije koje možda ni ne donose mnogo ukoliko se oseća srećnim, dok će biti sklon rizičnim strategijama koje donose mnogo ukoliko se oseća tužno. Slično je i sa političarem koji oseća ljutnju prilikom postizbornog pregovaranja oko mandatara nove Vlade. Ljutnja kod njega može podstaći problem prevelikog samopouzdanja (*overconfidence problem*) što za posledicu može imati veću sklonost ka posezanju za rizičnim aktivnostima i strategijama.

Osim ovih nalaza, u istraživanju je otkriven još jedan efekat kada je u pitanju učestvovanje građana u rizičnim izborima kao što je prijavljivanje predsednika opštine koji je kršio zakon, glasanje za partiju koja je na „ivici“ cenzusa, priključivanje uličnim demonstracijama iako postoji opasnost od nasilne reakcije policije i slično. U ovakvim slučajevima, emocija sreće se pridružuje emociji ljutnje u podsticanju donošenja rizičnih odluka. Razlog za ovakav efekat može se naći upravo u specifičnoj sličnosti ove dve emocije kada je u pitanju podsticanje na akciju. Dok emocije tuge i straha pasiviziraju donosiocima odluke, emocije sreće i ljutnje podstiču njihovu aktivaciju. Koristeći model „spremnosti na akciju“ (*action-readiness theory*) možemo objasniti zašto dobro raspoloženi i ljuti građani pokazuju veći nivo građanske hrabrosti i spremnosti da se uključe u participativne političke procese koji sa sobom nose rizik od građana koji su tužni ili uplašeni.

#### ○ ***Odnos prema pregovaranju u politici***

Gotovo svaki politički proces, na unutrašnjem i međunarodnom planu, podrazumeva više zainteresovanih strana koje međusobno pregovaraju u skladu sa svojim interesima. Pregovaranje

pomaže da se za konfliktne interese pronalaze rešenja i tako rešavaju sporovi. Upravo zbog toga Frans fon Džiesau (Frans Alting von Geusau) koristi obrnutu logiku od Karla fon Klauzevica (Carl von Clausewitz) kada tvrdi da je zapravo diplomatija vođenje rata drugim sredstvima (2009). U sprovedenoj studiji pokazalo se da ni pregovaranje, kao jedan od najvažnijih političkih procesa, nije imuno na uticaj emocija. Prema nalazima iz istraživanja, pokazalo se da emocija ljutnje podstiče ispitanike da budu usmereniji na sebe i maksimalizaciju sopstvenog benefita, ne vodeći računa o drugoj strani u pregovorima. Kada su u pitanju srećni, tužni i uplašeni donosioci oni su više optimalni za strategije pravedne podele prilikom pregovaranja.

*Mislim da sam nakon indukovanja ljutnje na prvo sledeće pitanje odgovorila baš drugačije nego što bi inače. Još je pitanje bilo o pregovorima, bila sam u fazonu: e vala ne treba ništa da dobijete.*

Model afektivne infuzije (*affect infusion model*) nam može pomoći da razumemo ovaj fenomen. Afektivna infuzija podrazumeva da raspoloženje u kojem se nalazimo utiče na tok naših misli, naša očekivanja i posledično na strategije koje biramo prilikom pregovaranja. Dakle, ukoliko se osećamo srećno, to će dovesti do prijatnih misli i "opuštenijeg" stila pregovaranja koji će biti formulisan izborom kooperativne strategije pregovaranja. U suprotnom, ukoliko osećamo ljutnju to znači da će se pokrenuti tok negativnih misli koje će biti formulisane izborom ratoborne strategije koja ne uključuje i dobiti za drugu stranu u pregovaranju. Ljuti ministar trgovine će imati manje razumevanja za potrebe i interese druge strane, što će dovesti do toga da će manje biti spreman na kompromis. Isto tako, ukoliko zamislimo jednu ovalnu sobu u kojoj pregovaraju dva ljuta predsednika država i sobu u kojoj pregovaraju dva srećna predsednika, u kojoj će sobi pre doći do uzajamno prihvatljivog dogovora?

### ○ **Sekuritizacija**

Pod sekuritizacijom se podrazumeva akt kojim verbalnim ili drugim načinom „obeležavanje nečega kao pretnje, to zaista i postaje pretnja“ (Weaver, 2004:13). Da bi sekuritizacija uspela, neophodno je da publika prihvati specijalne mere za rešavanje sekuritizujuće pretnje, mere koje inače ne bi prihvatila u normalnim okolnostima. Ova matrica nam je svima poznata kada bilo koja grupa pokušava da obeleži neku drugu grupu (nacionalnu, religijsku, ideološku) kao pretnju po bezbednost. Adolf Hitler je na taj način Jevreje, komuniste, Rome i druge grupe obeležavao kao pretnju Arijevskoj rasi. U kojoj meri je njegov sekuritizujući akt uspeo, govori podrška i prihvatanje konačnog rešenja (*Endlösung*) među Nemcima. Slična je situacija i sa ratom protiv terora (*war on terror*) bivšeg predsednika Sjedinjenih Američkih Država, Džordža Buša mlađeg. U ovoj studiji sekuritizacija je posmatrana kroz uticaj emocija na usvajanje ofanzivnih mera koje promovise država. Dobijeni podaci su pokazali da emocija ljutnje posebno utiče na prihvatanje sekuritizujućih mera. Takođe, pokazalo se i da emocija straha ima isti efekat, ali je taj uticaj značajno slabijeg intenziteta.

*Osećam da sam iz straha birao malo brutalnije opcije.*

*Iako imam tendenciju ka nekim radikalnijim stavovima, osetio sam kako je ljutnja uticala na mene da budem miran sa svojim ratobornim izborom.*

*Znam da je sreća uticala makar na jedno pitanje, a to je ono oko odgovora na teroristički napad i odgovor na njega. Da nisam bio srećan sravnio bih ih sa zemljom, ovako sam ipak odlučio: hajde da pozovem međunarodnu zajednicu.*

Za potencijalno objašnjenje ovog afektivnog mehanizma može se koristiti model spremnosti na akciju (*action readiness*). Naime, još je Aristotel ukazivao na to da svaka emocija ima svoju motivacijsku i akcionu osnovu. Prema toj teoriji, cilj ljutnje je da se uništi predmet ili osoba koja je njegov izvor, jer srećan čovek se ne sveti, to rade ljudi koji osećaju ljutnju. Takođe, strah je emocija koja lako može da nas opredeli na dve opozitne radnje, borbu ili bežanje (*fight or flight*). U ovom slučaju vidimo da je emocija straha podstakla ispitanike da optiraju za usvajanje sekuritizujućeg akta, verovatno zbog toga što bi njegovu implementaciju vršila država, a ne on sam. Potrebno je dodatno istražiti uticaj emocije straha na sekuritizaciju u zavisnosti od agenta implementacije, jer je moguće da odlučio optiraju za borbene (*fight*) opcije kada ih sprovodi neko drugi u njihovo ime, dok kada je odgovornost sprovođenja na njima, onda optiraju za opcije povlačenja (*flight*). Ovo pitanje je od suštinske važnosti jer su procesi obeležavanja pretnji u modernim političkim zajednicama od krucijalnog značaja za ličnu i socijalnu bezbednost. Sekuritizaciju često prati izražena polarizacija društva, što pogoduje partijama/pokretima koji profitiraju na društvenim rascepima. Kao što nalazi pokazuju, ljutnja i strah predstavljaju plodno psihološko tle koje omogućava usvajanje sekuritizujućih akata. Otuda ne treba da čudi što će ljuti i uplašeni građani pre usvojiti neku antimigrantsku meru, nego građani koji osećaju sreću ili tugu.

#### ○ **Političke preferencije, referendumska uokviravanja i moralnost**

Tradicionalna teorija racionalnog izbora i neoklasična ekonomija polaze od epistemološke pretpostavke da su preferencije stabilne, povezane sa uverenjima donosioca odluka i racionalno korisne. Do njihove promene dolazi usvajanjem boljih argumenata u procesu slobodne razmene informacija i spoznajom o drugačijim isplatama korisnosti. Međutim, kao što je teorija izgleda pokazala, ljudi nisu tako otporni na brzu promenu preferencija. Ono što je u ovoj studiji otkriveno jeste da određene emocije utiču na preferencije kada su u pitanju javne politike. To znači da određene emocije gurkaju (*nudge*) preferencije ispitanika ka određenim politikama. Videli smo da su ljuti ispitanici najmanje skloni javnim politikama koje podrazumevaju veću podršku za siromašne, kao i da ljutnja podstiče zahteve za većim pravima „etničkoj“ grupi kojoj donosilac odluke pripada. Osim toga, ljutnja podstiče „konzervativne“ političke preferencije kada su u pitanju LGBT prava, dok ljutnja i strah podstiču podršku javnim politikama koje podrazumevaju veća finansijska sredstva za bezbednosni sektor (vojsku i policiju). Dakle, emocije mogu imati važan uticaj na promenu političkih preferencija ili makar njihovo intenziviranje.

Razlog za to je što naše političke preferencije, kao i naša druga uverenja i stavovi, imaju svoju afektivnu, emocionalnu stranu (Eagly, 1994). Osim kognitivne i bihevioralne, afektivna strana je veoma važna prilikom usvajanja, menjanja i implementiranja naših preferencija. Kao što je spomenuto, uplašen građanin neće imati isti odnos prema migrantima, kao građanin koji je srećan ili tužan. Upravo zbog toga, radikalne-antimigrantske političke partije i pokreti prvo podstiču strah kod građana od migranata da bi potom nudili svoja radikalna rešenja. Ovakvih primera u politici ima mnogo. Jedan od najboljih primera za afektivnu promenu preferencija prikazan je u filmu Američka istorija X (*American History X*) iz 1998. godine. U čuvenoj sceni za večerom, otac (policajac) razgovara sa sinom o knjizi koju trenutno čita, a za koju ga je zainteresovao novi profesor (Afro-amerikanac). Sin objašnjava ocu zašto misli da je važno čitati



Afro-američku literaturu i razumeti taj pogled na savremenu američku istoriju, nakon čega otac iznosi svoje viđenje afirmativne akcije koja za cilj ima unapređenje položaja Afro-amerikanaca. Objašnjavajući mu pogrešnost politike „ravnopravnosti“ otac upozorava sina da zbog afirmativne akcije njegov život na poslu čuvaju Afro-amerikanci koji nisu bili bolji od belaca prilikom testiranja za prijem u službu. Nakon toga, aludira na to da će ukoliko mu se nešto loše desi na poslu, to biti posledica institucionalnog dizajna koji je u suprotnosti sa fundamentalnim američkim principom – samo najbolji dobijaju posao. Film se odmotava tako što nakon tragičnog stradanja oca na dužnosti, sin postaje rasista koga vodi želja za osvetom prema Afro-amerikancima.

Osim afektivne motivacije za promenom preferencija, u fokusu ove studije je bio i način na koji emocije povezane sa različitim oblicima psiho-lingvističkog uokviravanja, utiču na stabilnost preferencija kod ljudi. Jedna grupa ispitanika dobila je nepodsticajan okvir referendumskog pitanja (snižavanje starosne granice za glasanje), dok je druga grupa dobila podsticajan okvir (davanje prava glasa). Nalazi su pokazali da je uticaj emocije sreće bio toliko izražen da je u potpunosti preokrenuo ishod hipotetičkog referenduma. Dakle, učesnici na referendumu koji su osećali tugu, ljutnju i strah su odbili referendumski predlog u oba okvira, dok su srećni učesnici prihvatili referendumski predlog u podsticajnom okviru. Imajući u vidu značaj ovakvih nalaza, možemo tvrditi da u zavisnosti od toga šta građani osećaju i na koji način je pitanje postavljeno, sudbina referenduma može biti drastično promenjena.

Politička moralnost je jedna od ključnih odlika svake političke zajednice. Kao takva, ona je kulturološki uslovljena. Ipak, Džonatan Hajt (Jonathan Haidt) u svojim istraživanjima pokazuje da postoji pet osnova moralnosti koje se pojavljuju kros-kulturno u svim društvima. U svojoj knjizi *Pravedni um (The Righteous Mind)* iz 2013. godine, Hajt navodi pet osnova moralnosti: (1) Nega ili zaštita drugih; (2) Pravednost ili poštovanje zajedničkih pravila; (3) Lojalnost grupi; (4) Poštovanje autoriteta i (5) Čistoća ili puritanizam (Haidt, 2013). U ovoj studiji, moralnost je posmatrana kroz prizmu lojalnosti grupi, s obzirom na činjenicu da je kulturološki obrazac politike u Srbiji dosta dugo definisan politikom identiteta, odnosno nacionaliteta. Istraživačka namera je bila da se utvrdi na koji način emocije podstiču moralne izbore koji narušavaju principe univerzalnosti, favorizujući princip nacionalnog. Nalazi iz istraživanja su pokazali da emocije ljutnje i straha, mnogo više nego emocije sreće i tuge, podstiču izbor koji je u korist pripadajuće nacionalne grupe. Moralna dilema u eksperimentu je bila prilično jednostavna: pred osobom X koja vozi auto kojem otkazuju kočnice, nalazi se izbor da ili usmrti osobu Y koja se nalazi na pešačkom prelazu ili da skrene i usmrti sebe. Istraživanje je pokazalo da nije svejedno da li se osoba X/Y koja potencijalno može da izgubi život zove Jelena (podsvesna poruka da se radi o Srпкиnji) ili Meri (podsvesna poruka da se radi o strankinji). Ljuti i uplašeni ispitanici su u značajno većem procentu koristili nacionalni ključ prilikom donošenja odluke kome će spasiti život (Jeleni). Implikacije ovih nalaza su od velike važnosti za političke zajednice koje imaju veoma izraženu politiku identiteta. To bi značilo da su ljuti i uplašeni donosioci političkih odluka mnogo više skloni da moralnost svojih odluka, u složenim situacijama sa potencijalnim ljudskim žrtvama, procenjuju na osnovu principa pripadnosti naciji, a ne na osnovu principa univerzalnosti i jednakosti ljudskih života.

- *Metodološki doprinos studije: teorija racionalnog izbora, teorije izgleda i emocije*

U trećem poglavlju ove studije problematizovan je odnos na relaciji racionalni izbor - emocije. Analizirajući tu relaciju, pokazalo se da teorija racionalnog izbora u svoj metodološki aparat uključuje i emocije, ali je njihova uloga svedena na ishod, odnosno na preferenciju delovanja. Između dva izbora, odlučiće se za onaj koji mi donosi više zadovoljstva. Između dva izbora, odlučiće se za onaj zbog kojeg ću manje žaliti. Dakle, teorija racionalnog izbora se bavi očekivanim emocijama (*expected emotions*), a to su one emocije koje anticipiramo da će se pojaviti kao rezultat našeg izbora. Ono što nedostaje teoriji racionalnog izbora, a što pokazuju nalazi ove studije, jeste uključivanje u analitički aparat emocija kao intervenišuće varijable. Kako pokazuju nalazi istraživanja, emocije supstantivno utiču na sam proces donošenja odluka, na rangiranje preferencija i ishod procedure odlučivanja, odnosno izbor alternativa. Ukoliko teorija racionalnog izbora počiva na ideji o univerzalnosti ljudskog racionalnog proračuna, saznanja da isti subjekti podstaknuti gledanjem kratkih odlomaka iz filmova imaju različite preferencije, dovodi u pitanje jednu od glavnih pretpostavki teorije racionalnog izbora, stabilnost preferencija. Na koji način bi teorija racionalnog izbora objasnila ovaj sporedni, a opet presudni uticaj video materijala na promenu preferencija donosioca odluka, bez da u svoj eksplanatorni model uključi emocije. Jasno je da su sve odluke koje donose kako političari, tako i građani uokvirene kontekstom odlučivanja, odnosno referentnim okvirom. Ova studija upućuje istraživače da je neophodno dodatno istražiti ulogu emocija kao referentnog okvira na proces odlučivanja. Nalazi ovog istraživanja doprineli su osvetljavanju samo jednog dela ovog epistemološkog tunela koji se odnosi na ulogu četiri emocije u različitim aspektima i oblicima političkog odlučivanja.

Osim toga, sa metodološkog aspekta, jedan od najvažnijih nalaza ove studije odnosi se na razumevanje uticaja emocija na teoriju izgleda. Već nekoliko puta spomenuta, teorija izgleda je izazvala klasičnu teoriju racionalnog izbora dokazujući da su ljudi skloni „nedoslednoj“ promeni preferencija. Dok teorija racionalnog izbora tvrdi da ljudi imaju stabilne preferencije, teorija izgleda pokazuje da su ljudske preferencije sklone promeni u zavisnosti od toga da li je kontekst odluke postavljen u domenu dobitaka ili gubitaka. Inverziju od sigurnih opcija u domenu dobitaka ka rizičnim opcijama u domenu gubitaka, teorija izgleda objašnjava efektom refleksije. U ovoj studiji, poseban fokus je bio usmeren na to kako emocije utiču na podsticanje efekta refleksije. Podaci su nedvosmisleno pokazali da emocije negativne valencije kao što su tuga, ljutnja i strah podstiču ispitanike da narušavaju doslednost preferencija, pojačavajući efekat refleksije koji su Kaneman i Tverski otkrili. Nalazi ove studije pokazuju da su tužni, ljuti i uplašeni ispitanici, mnogo više nego ispitanici u neutralnom raspoloženju, birali sigurnu opciju u domenu dobitaka i rizičnu opciju u domenu gubitaka. Kod emocije sreće ova inverzija nije bila tako izražena. Ovaj značajan nalaz pokazuje da emocije negativne valencije podstiču promenu preferencija, intenzivirajući na taj način narušavanje fundamentalnih aksioma racionalnosti. Asimetrija u odnosu prema riziku, u zavisnosti od toga da li se radi o dobitcima i gubicima, važna je za razumevanje političkih procesa. U situacijama konfliktnih interesa, kada političar oseća da gubi, uticaj emocija negativne valencije podstiče njegovu sklonost prema rizičnim opcijama. Na primer, ukoliko političar oseća da gubi mogućnost da bude reizabran za premijera i da mu se smeši opozicija, sinergija teorije izgleda i saznanja o emocijama nam govori da će u slučaju da ovaj političar oseća emocije negativne valencije (ljutnja, tuge i strah) mnogo više biti spreman da rizikuje, nego da se nalazi u neutralnom ili srećnom raspoloženju.

### ○ ***Samoevaluacija načina odlučivanja***

Na kraju, svim ispitanicima u eksperimentu je bilo postavljeno pitanje na koji način inače donose odluke kada je u pitanju politika. Ovaj deo istraživanja nije podrazumevao klasterizovanje odgovora prema emotivnim stanjima, već je sve odgovore posmatrao kumulativno, utvrđujući način donošenja odluka kada je reč o političkim izborima. Instrument (*POLDEC-5*) koji je služio za ovaj zadatak preuzet je iz studije Ričarda Laua (Richard Lau), Mone Klajnberg (Mona Kleinberg) i Tese Ditonto (Tessa Ditonto) o ponašanju birača na izborima, odnosno o načinu na koji ispitanici donose odluke za koga će glasati (2018). Lau i saradnici su osmislili jedan složeni instrument koji meri zastupljenost različitih strategija odlučivanja. Instrument testira pet strategija odlučivanja:

- *Racionalno odlučivanje (Rational Choice Decision-Making)*
- *Konfirmacijsko odlučivanje (Confirmatory Decision-Making)*
- *Brzo i štedljivo odlučivanje (Fast and Frugal Decision-Making)*
- *Heurističko odlučivanje (Heuristic-Based Decision-Making)*
- *Odlučivanje iz stomaka (Gut Decision-Making)* (Lau et al, 2018: 10-12)

Subskale u okviru ovog instrumenta su bile definisane sledećim pitanjima:

#### **Racionalno odlučivanje** (*Rational Choice Decision-Making*)

- Kada je preda mnom važna odluka, volim da prikupim što više informacija.
- Ukoliko saznam nešto o jednom političaru koji se kandiduje za neku javnu funkciju, pre glasanja pokušao bih da nađem iste podatke i o ostalim kandidatima.
- Veoma mi je važno da pažljivo razmotrim sve moguće alternative kad donosim odluku.
- Kad moram da donesem odluku brzo, trudim se da budem što objektivniji i uravnoteženiji.

#### **Konfirmacijsko odlučivanje** (*Confirmatory Decision-Making*)

- Sve što moram da znam prilikom donošenja neke političke odluke je kojoj stranci pripada određeni kandidat.
- Stranke su danas toliko polarizovane i različite, da mi je teško da zamislim da ikad glasam za kandidata iz neke druge stranke za koju inače ne glasam.
- Uglavnom vidim dobre stvari kod kandidata iz stranke za koju glasam i loše stvari kod kandidata iz drugih stranaka.

#### **Brzo i štedljivo odlučivanje** (*Fast and Frugal Decision-Making*)

- Postoji samo jedno ili dva pitanja koja me zaista zanimaju prilikom glasanja na većini izbora. Svoju odluku donosim poređenjem kandidata na osnovu njihovog stava povodom tih pitanja.
- Kad god moram da napravim težak izbor, fokusiram se na najvažnije aspekte odluke i prepuštam se tome.

#### **Heurističko odlučivanje** (*Heuristic-Based Decision-Making*)

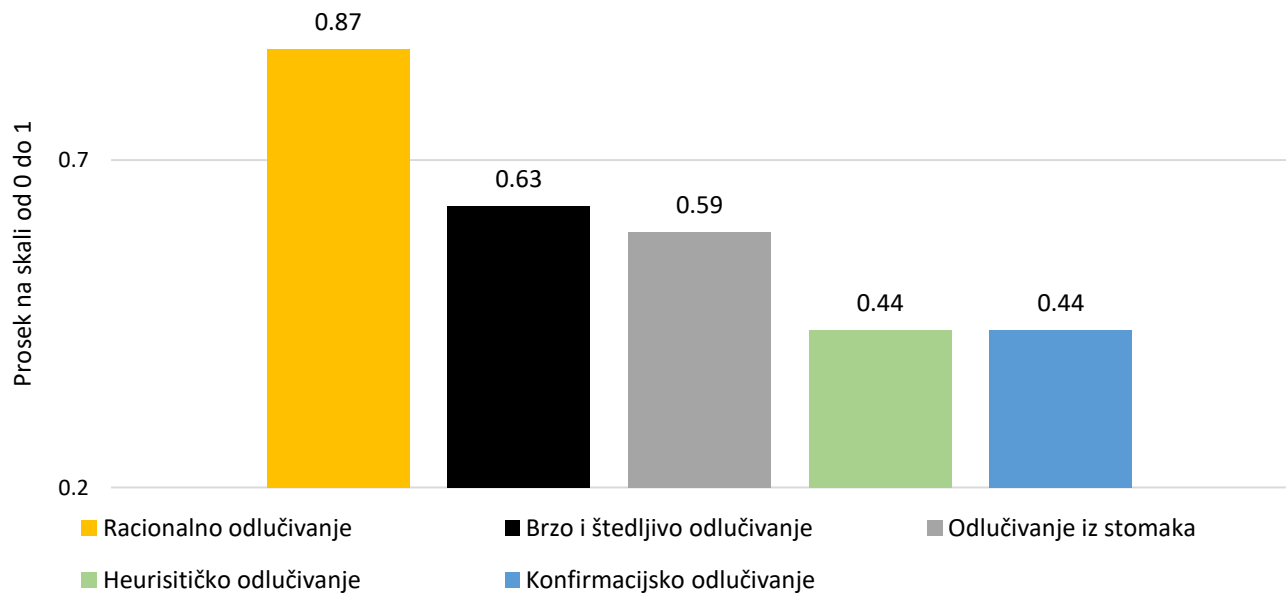
- Izbor da glasam za kandidata koji mi je poznat je lak način da se odlučim prilikom glasanja.
- Ako jedna politička opcija odgovara mojim potrebama, neću gledati šta nude druge partije.
- Kada biram za koga da glasam, često sledim preporuke ljudi kojima verujem.

### **Odlučivanje iz stomaka** (*Gut Decision-Making*)

- Kada donosim važne odluke, uglavnom sledim svoj instinkt.
- Političke odluke često donosim na osnovu toga kako se osećam u vezi sa njima, bez mnogo razmišljanja.

Sabiranjem odgovora na svako od ovih pitanja i njihovo spajanje u klastere prema strategiji odlučivanja, konstruisan je kumulativni indeks od 0 do 1. Na osnovu ovog indeksa možemo videti na koji način učesnici u eksperimentu donose odluke kada je reč o politici. Dobijeni podaci su prikazani prema hijerarhiji, od onih strategija koje se najviše koriste (bliže vrednosti 1) do strategija koje se najmanje koriste (bliže vrednosti 0).

*Grafikon 56. Samoevalucija načina odlučivanja prilikom glasanja*



Kao što grafikon pokazuje, ispitanici prilikom izbora kandidata za kog će glasati, najviše koriste sledeće tri strategije: racionalnu, brzu-i-štedljivu i afektivnu. Sve tri strategije prelaze prag od 0,5, što nam govori da su intenzivno zastupljene kod velikog broja ispitanika. Kao što možemo videti, afektivno odlučivanje je veoma često u političkom odlučivanju prilikom izbora kandidata. Bazična psihološko-emotivna koncepcija odlučivanja podrazumeva da birači imaju „dobar osećaj“ u vezi sa kandidatom za koga će glasati. Kao libertarijanac dobro ćete se osećati sa tim da glasate za partiju koja promovise i podržava LGBT prava, dok ćete se loše osećati sa

idejom da glasate za partiju koja negira LGBT prava. Kao levičar dobro ćete se osećati sa tim da glasate za kandidata koji zagovara ideje „socijalne pravde“ i jednakih ishoda, dok ćete se loše osećati sa idejom da glasate za kandidata koji promovira tržišne ideje „ponude i potražnje“ i jednakih šansi. Ova matrica se može primeniti na sve društveno-ekonomske ose ideološkog kompasa.

Rezultati ovog istraživanja jasno pokazuju da ne postoji niti jedan aspekt procesa političkog odlučivanja koji nije pod uticajem emocija. Od procene verovatnoće i rizika, preko političkih preferencija, do finalizovanja odluka, emocije igraju značajnu ulogu. Ipak, ograničenost dometa ove studije ogleda se u tome što ona analizira samo četiri emocije. Da bi se valjano razvio model emotivnog odlučivanja, neophodno je u istraživačke programe uključiti i druge diskretne i složene emocije. Ova studija svojim eksplorativnim naučnim doprinosom ukazuje da su takva istraživanja ne samo opravdana, već i neophodna.

### 13. Zaključak

Proces donošenja odluka nije odvojen od konteksta u kojem se one donose. Kao što nalazi iz studije pokazuju, interakcija između eksternih činioca konteksta i psihologije donosioca odluka može značajno da promeni način i ishod odlučivanja. Saznanja iz individualne i socijalne psihologije, uvidi iz bihevoralne ekonomije i posebno napredak u oblasti neuronauke, učinili su istraživačke programe emocija mogućim na način koji do tada nije bio ostvariv. Ova mogućnost dovela je do proliferacije istraživanja koja se bave ulogom emocija u odlučivanju. Međutim, i pored toga, empirijska građa o emocijama i racionalnosti je još uvek vrlo "fragmentirana i ponekad naizgled nedosledna" (Pham, 2007:155). Ova studija u delu koji se odnosi na pregled literature o uticaju valencije emocija i incidentalnih/integralnih emocija na odlučivanje to dobro pokazuje. Posmatrano iz drugačije perspektive, upravo ta fragmentiranost, nedoslednost i proliferacija nam govore da je uloga emocija u političkom odlučivanju problem koji je veoma aktuelan i važan u naučnoj zajednici. Cilj ove studije je između ostalog bio da doprinese standardizaciji saznanja o ulozi emocija u procesu političkog odlučivanja. Dok su teorija racionalnog izbora i teorija izgleda dobro utemeljene i empirijski proverene (što je dovelo do njihove jasne aksiomatizacije), model emotivnog odlučivanja se još uvek nalazi u fazi testiranja i građenja koherentnih metodoloških temelja.

Jedan takav metodološki temelj koji ova studija između ostalih propituje, jeste shvatanje o prirodi čoveka kao donosioca odluka. Da li je čovek savršeno racionalan ili iracionalan? Ili je možda njegova racionalnost ograničena? Ukoliko je ograničena, na koji način "mirimo" dominantno racionalnu prirodu čoveka sa njegovim ograničenjima? Ova pitanja nisu filozofska, već suštinski aplikativna. Doprinos ove studije upravo je u tome što pokušava da odgovori na ovo pitanje ne razdvajajući racionalnost i emocije. Na isti način na koji teorija izgleda predstavlja psihološku (kognitivnu), falsifikacionu ekstenziju teorije racionalnog izbora, upotpunjavajući je i čineći je robusnijom, tako i saznanja o specifičnim uticajima emocija upotpunjuju teoriju racionalnog izbora i teoriju izgleda. Iako deluje kontraintuitivno, kritika ovih teorija iz ugla emocija čini ih prodornijim, jer se ove teorije ne kritikuju zbog toga koje naučne temelje sadrže, već koji im nedostaju. Studija upućuje na dva važna preduslova ukoliko želimo naučno da analiziramo uticaj emocija na proces odlučivanja. Prvo, moramo da izobičajimo stav da su emocije nevažne. Drugo, moramo da izobičajimo stav da su emocije iracionalne i kao takve suprotstavljene racionalnom i logičkom razmišljanju. Emocije predstavljaju interni aspekt konteksta odlučivanja i kao takve, one nisu ni racionalne, ni iracionalne, već predstavljaju uticaje koje na donosioca odluka mogu imati efekta, isto kao što ih donosilac odluke može i inhibirati. Shodno tome, nalazi ove studije daju odgovor na pitanje sa početka pasusa koji podrazumeva da ljudi nisu isključivo racionalno-logični, već da su ljudi pre svega psiho-logični, a to znači da na njihovo ponašanje i odlučivanje utiče sveukupnost psiholoških karakteristika, uključujući i emocije.

Ključno istraživačko pitanje na koje ova studija nudi odgovore jeste: *Na koji način emocije utiču na psiho-logičnost ljudi?* Nalazi iz istraživanja su pokazali da je potrebno odbaciti nultu hipotezu da emocije nemaju uticaj na političke odluke. Propitivajući različite aspekte političkog odlučivanja, studija je pokazala da emocije imaju značajan uticaj na donosiocima odluka. Već sam po sebi ovaj "krovni" nalaz ukazuje na to da epistemološkim temeljima teorije racionalnog izbora i teorije izgleda na supstantivan način nedostaju emocije. Dodatni doprinos ogleđa se u istraživanju specifičnih uticaja četiri diskretne emocije (sreće, tuge, ljutnje i straha) na različite aspekte procesa odlučivanja. Kao što je predstavljeno u poglavljima koja se odnose na rezultate istraživanja i diskusiju, uticaj ovih emocija na mnogobrojne aspekte procesa odlučivanja je veoma različit.

Prvo, nalazi pokazuju da emocije utiču na aspekt odlučivanja koji nazivamo procenjivanje. Ovaj aspekt je toliko važan da se i same studije odlučivanja u celini nazivaju *Procenjivanje i odlučivanje (Judgment and decision-making study - JDM)*. Procenjivanje podrazumeva percepciju i sveukupno razumevanje situacije odlučivanja. Kalkulacije verovatnoće i rizika predstavljaju jedan aspekt procenjivanja čiji je značaj fundamentalan kada su u pitanju političke odluke. Studija je pokazala da emocije značajno utiču na to kakvo će procenjivanje verovatnoće i rizika biti. Prema nalazima istraživanja, tužni ispitanici mnogo manjom procenjuju verovatnoću da se dese pozitivni politički događaji, za razliku od srećnih ispitanika; Uplašeni ispitanici mnogo većom procenjuju verovatnoću da se dogode negativni politički događaji od srećnih ispitanika; Ljuti ispitanici mnogo manjim procenjuju rizik od uplašanih. Dok teorija racionalnog izbora smatra da je proračun verovatnoće i rizika objektivan, nalazi ove studije upućuju na zaključak da će jedna ista verovatnoća ili rizik biti procenjeni potpuno drugačije u zavisnosti od toga u kom emotivnom stanju se donosilac odluke nalazi. Prema tome, percepcija verovatnoće i rizika nije objektivna već je ona subjektivno zavisna od emocija. Iako je teorija izgleda već dokazala da percepcija verovatnoće i rizika nije objektivna, u ovom slučaju novina je ta što je pronađen drugi "agens" koji dovodi do subjektivnosti. U teoriji izgleda taj agens je kognicija, u ovoj studiji su to emocije.

Drugo, nalazi studije pokazuju da emocije ne utiču samo na percepciju rizika već i na izbor rizičnih opcija. Konačno donošenje odluka, odnosno sam čin izbora, finalni je deo procesa odlučivanja. Odluke koje ljudi donose u svojim privatnim životima, kao i političari u pitanjima od javnog interesa, u mnogim naučnim disciplinama istražuju se kao zavisne varijable. To znači da se istražuje kako na njihovo donošenje utiču razni faktori: institucionalni, strukturalni, bihevioralni, psihološki i drugi. Za političke nauke, odluke su indikatori na osnovu kojih se procenjuju političari. Cilj ove studije je da analizira na koji način emocionalni faktori utiču na donosiocima odluka. Dok teoretičari racionalnog izbora smatraju da je princip odabira alternativa na osnovu maksimalne očekivane vrednosti najbolja strategija usled „objektivnog“ obračunavanja rizika i potencijalnih dobitaka, rezultati ovog istraživanja ukazuju na to da ne postoji nešto što bi moglo da se nazove objektivna procena na osnovu koje donosioci odluka biraju najoptimalnije alternative. Teorija izgleda je to već dokazala, pokazujući da su ljudi manje skloni rizičnim opcijama u domenu dobitaka i više skloni prihvatanju rizika u domenu gubitaka. Međutim, emocije otkrivaju nove nivoe saznanja. Pre svega, studija pokazuje da su ispitanici pod uticajem ljutnje i tuge skloniji donošenju rizičnih političkih odluka od ispitanika u srećnom i uplašenom emotivnom stanju. Ovaj podatak nam govori da subjektivna kalkulacija rizika može biti ne samo posledica kognitivnih predubedenja, već i uticaja određenih emocija.

Treće, jedan od najznačajnijih metodoloških nalaza ove studije se oslanja upravo na odnos prema rizičnim opcijama u teoriji izgleda. Dok Kaneman i Tverski tvrde da je kognitivna sklonost koja dovodi do narušavanja doslednosti preferencija u zavisnosti od domena u kojem se

donosilac odluke nalazi – jednako univerzalna, nalazi ove studije otkrivaju da ova univerzalnost može biti pod uticajem emocija. Naime, podaci iz istraživanja otkrivaju da emocije tuge, ljutnje i straha, podstiču ispitanike da narušavaju doslednost preferencija, pojačavajući efekat refleksije. Ovaj nalaz je od izuzetnog značaja, jer nudi jedan novi uvid u to na koji način se efekat refleksije, kao fundamentalni mehanizam teorije odlučivanja, intenzivira pod uticajem različitih emocija.

Četvrto, podaci iz ove studije ukazuju na to da emocije značajno utiču i na proces pregovaranja. Dok teorija racionalnog izbora stoji na stanovištu maksimalizacije sopstvenih interesa u procesu pregovaranja, empirijski nalazi pokazuju da ovaj racionalistički princip nije nužno univerzalno primenljiv. Dva uvida se ističu kao posebno važna. Prvo, emocija ljutnje podstiče ispitanike da budu fokusirani na sebe i maksimalizaciju sopstvenih dobitaka. Drugo, uticaji emocija sreće, tuge i straha dovode do toga da donosioci odluka više optiraju za strategije pravedne raspodele prilikom pregovaranja. Ovi nalazi pokazuju da odnos prema konceptu maksimalne očekivane vrednosti u pregovorima nije nezavistan od toga kako se pregovarači osećaju, što je još jedan važan metodološki doprinos ove studije.

Peto, istraživanje pokazuje da emocije utiču na promenljiv odnos prema političkim preferencijama. Politička teorija, politička filozofija, kao i praktične politikološke discipline, kroz istoriju pokušavaju da razreše problem rangiranja političkih preferencija. Na primer, u moderno vreme ove discipline istražuju da li je ljudima više “stalo” do slobode ili do bezbednosti/sigurnosti. Nalazi iz ovog istraživanja pokazuju da odgovor na to pitanje može zavistiti od toga u kom emotivnom stanju se nalazi ispitanik kada mu je ono postavljeno. Ukoliko je ispitanik uplašen, onda će preferencija bezbednosti biti postavljena na prvo mesto. Ukoliko je ispitanik srećan, onda će preferencija slobode biti primarna. Ovi nalazi remete tradicionalnu ideju teoretičara racionalnog izbora da su preferencije u principu stabilne. Kao što se vidi iz rezultata istraživanja, emocije utiču na hijerarhiju preferencija: Ljuti ispitanici manje od tužnih podržavaju javne politike koje podrazumevaju veću pomoć za siromašne; Uplašeni ispitanici više od srećnih podržavaju veća ulaganja u bezbednosni sektor; Srećni ispitanici više od ljutih podržavaju jednaka prava za LGBT osobe; Ljuti ispitanici optiraju više od tužnih ispitanika za veća nacionalna prava zajednice kojoj pripadaju.

Šesto, jedan značajan metodološki doprinos ove studije zadire u polje studija bezbednosti i odnosi se na oblast sekuritizacije. Koristeći primer ekološki validnog, hipotetičkog akta sekuritizacije, studija je pokazala da na usvajanje specijalnih mera itekako mogu imati uticaj emocije pod čijim uticajem se donosioci odluka nalaze. Dobijeni podaci iz eksperimenta pokazuju da emocije ljutnje i nešto manje straha imaju značajan uticaj na prihvatanje sekuritizujućih mera. Dakle, na usvajanje specijalnih mera ne utiče samo diskurzivna arhitektura sekuritizujućeg akta, već i to u kakvom emotivnom stanju se recipijenti ovog akta nalaze.

Sedmo, ova studija otkriva i značajne uticaje koje emocije imaju na etički nivo političkih odluka. Kako političke odluke imaju svoju instrumentalnu i moralnu stranu, neophodno je istraživati i njihovu međuigru. S obzirom na to da političke odluke često u sebi sadrže binarne, grupne aktere (Mi i Oni), u ovoj studiji je fokus bio na moralnim odlukama koje su zasnovane na principu etničke podele. Podaci iz studije pokazuju da su donosioci političkih odluka pod uticajem ljutnje i straha, mnogo više skloni da moralnost procenjuju na osnovu principa pripadnosti naciji, nego ispitanici koji se nalaze pod uticajem tuge i sreće. Ovaj nalaz je posebno značajan i može se primeniti u situacijama u kojima je potrebno rešavati etničke probleme koji unutar sebe sadrže fundamentalne moralne dileme.



Dobijeni nalazi iz ove studije su važni jer ukazuju na to da su teorija racionalnog izbora i teorija izgleda neopravdano iz svog metodološkog aparata izostavile emocije. Aksiomatizacija racionalnog izbora je doprinela inicijalnoj aplikativnoj prodornosti ove teorije, dok uključivanje emocija može da je učini fleksibilnijom, otvorenijom i još prodornijom. Tek na taj način, razum povezan sa emocijama i ostalim psihološkim aspektima ljudske prirode, može postati sveobuhvatna osnova za bolje razumevanje psiho-logičnosti političkih odluka. Polazna metodološka osnova ove studije podrazumeva čoveka kao racionalnog donosioca odluke, a ta racionalnost se doživljava i definiše subjektivno. Na taj način, donosilac odluke nije izvučen iz svog konteksta. To znači da na njega utiču kako spoljna ograničenja, tako i unutrašnja. Ono što je važno za istraživače koji se bave metodološkim aspektima teorije odlučivanja jeste da se uticaj emocija ne sme zanemariti, kao što se ne sme ni preneglasiti. Proces odlučivanja se odvija u triangulaciji između racionalnih mehanizama, kognitivnih pristrasnosti i emocija. Sve tri komponente su važne u analizi. Uvođenje emocija u istraživački program racionalnog izbora, uz uvođenje kognitivnih komponenti, predstavlja najznačajniju dopunu ovog pristupa. Do ovoga je došlo iz epistemološke nužde, jer ono što teorija racionalnog izbora definiše kao normativnu racionalnost, teško je implementirati u praksi, jer su problemi političke prirode često takvi da izazivaju kompjutacioni sistem donosioca odluka. Kako pokazuju rezultati ove studije, situacije izbora koje prate intenzivne emocije predstavljaju *par excellence* primer tih izazova. Zbog toga inkorporiranje emocija u eksplanatorni model doprinosi autentičnom razumevanju realnog procesa odlučivanja.

Afektivna revolucija ili emocionalni zaokret otkrivaju da u velikom broju disciplina društvenih nauka postoji prostor za proširenje istraživačkih programa koje podrazumeva uključivanje emocionalnih varijabli. Politička komunikacija, međunarodni odnosi, bezbednost i javne politike svakako predstavljaju prioritetne discipline za ovo metodološko obogaćivanje. Ipak, oblast političke participacije, pre svega klasične izborne participacije, čini se najinteresantnijom za izučavanje uticaja različitih emocija na glasače. Razlog za to se nalazi u potencijalnom doprinosu koji emocije mogu dati raspravama o fundamentalnom problemu savremene demokratije: problemu kolektivnog delanja prilikom odluke da li izaći na glasanje ili ne. Debatu o tome da li je glasanje instrumentalno (i)racionalno motivisano (s obzirom na to da jedan glas ne može da promeni ishod izbora) ili je glasanje motivisano građanskom dužnošću, nedostaje uključivanje argumenata zasnovanih na istraživanju emotivnih motivacija birača.

Na kraju, koliko su emocije važne možemo testirati jednim pitanjem koje autor studije introspektivno postavlja sebi, ali svima koji budu čitali ovaj rad:

*Da imate mogućnost da zauvek isključite emocije iz procesa odlučivanja, da li biste to učinili?*

## Literatura

1. Adolphs, R. Tranel, D. Damasio, H. & Damasio, A. (1994). Impaired Recognition of Emotion in Facial Expressions Following Bilateral Damage to the Human Amygdala. *Nature*, (372), 669–672.
2. Ahmed, S. (2004). *The Cultural Politics of Emotion*. Edinburgh: Edinburgh University Press and Routledge
3. Allred, K. Mallozzi, J. Matsui, F. & Raia, C. (1997). The Influence of Anger and Compassion on Negotiation Performance. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, (70), 175–187.
4. Andrade, E. & Ariely, D. (2009). The Enduring Impact of Transient Emotions on Decision Making. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, (109), 1–8.
5. Angie, A. Connelly, S. Waples, E. & Kligyte, V. (2011). The Influence of Discrete Emotions on Judgement and Decision-Making: A Meta-Analytic Review. *Cognition and Emotion*, 25 (8), 1393-1422.
6. Ariely, D. & Loewenstein, G. (2006). The Heat of the Moment: The Effect of Sexual Arousal on Sexual Decision Making, *Journal of Behavioural Decision Making*, 19(2),87-98.
7. Arkes, H. Herren, L. & Isen, A. (1988). The Role of Potential Loss in the Influence of Affect on Risk-taking Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 42(2), 181–193.
8. Arnold, M. (1960). *Emotion and Personality. Psychological Aspects*. New York: Columbia University Press
9. Asch, S. (1952). *Social psychology*. New Jersey: Prentice-Hall
10. Au, K. Chan, F. Wang, D. & Vertinsky, I. (2003). Mood in Foreign Exchange Trading: Cognitive Processes and Performance. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, (91), 322-338.
11. Balzacq, T. & Jervis, R. (2004). Logics of Mind and International System: A Journey with Robert Jervis. *Review of International Studies*, 30(4), 559-582.
12. Barrett, L. & Wager, T. (2006). The Structure of Emotion: Evidence From Neuroimaging Studies. *Current Directions in Psychological Science*, 15 (2), 79-83.
13. Bechara, A. & Damasio, A. (2005). The Somatic Marker Hypothesis: A Neural Theory of Economic Decision. *Games and Economic Behavior*, 52 (2), 336-372.

14. Bechara, A. Damasio, H. & Damasio, A. (2000). Emotion, decision making and the orbitofrontal cortex. *Cerebral Cortex*, 10(3), 295–307.
15. Becker, G. (1993). Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior. *The Journal of Political Economy*, 101 (3), 385-409.
16. Beresford, B. & Sloper, T. (2008). *Understanding the Dynamics of Decision-Making and Choice: A Scoping Study of Key Psychological Theories to Inform The Design and Analysis of the Panel Study*. Heslington: Social Policy Research Unit University of York
17. Bericat, E. (2015). The sociology of emotions: Four decades of progress. *Current Sociology*, 64 (3), 1-23.
18. Bermudez, J. (2009). *Decision Theory and Rationality*. Oxford: Oxford University Press
19. Bernard, M. & Smith, B. (2006). *The Effects of Emotional States and Traits on Risky Decision-Making*. Albuquerque: Sandia National Laboratories
20. Bickford, S. (2011). Emotion Talk and Political Judgment. *The Journal of Politics*, 73(4), 1025-1037.
21. Bless, H. Bohner, G. Schwarz, N. & Strack, F. (1990). Mood and Persuasion: A Cognitive Response Analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, (16), 331-345.
22. Bodenhausen, G. (1993). Emotions, Arousal and Stereotypic Judgements: A Heuristic Model of Affect and Stereotyping. In Mackie, D & Hamilton, D. (Eds). *Affect, Cognition and Stereotyping: Interactive Processes in Group Perception* (13-38). San Diego: Academic Press
23. Bodenhausen, G. (1994), Negative Affect and Social Judgment: The Differential Impact of Anger and Sadness. *European Journal of Social Psychology*, 24(1):45-62.
24. Boudon, R. (2000). *The Origin of Values. Sociology and Philosophy of Beliefs*. New Brunswick: Transaction Publishers.
25. Bower, G. (1981). Mood And Memory. *American Psychologist*, 36(2), 129-148.
26. Bower, G. & Cohen, P. (1982). Emotional Influences in Memory and Thinking: Data and Theory, In Clark, M. & Fiske, S. *Affect and Cognition* (261–279), Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates
27. Brader, T. (2006). *Campaigning for Hearts and Minds: How Emotional Appeals in Political Ads Work*. Chicago: University of Chicago Press
28. Brody, L. (1999). *Gender, Emotion, and the Family*. Cambridge: Harvard University Press
29. Brown, R. (2005). *Rational Choice and Judgment: Decision Analysis for the Decider*. New Jersey: Wiley-Interscience
30. Burton, L. Westen, D. & Kowalski, R. (2015). *Psychology*. New Jersey: John Wiley & Sons
31. Camerer, C. Loewenstein, G. & Prelec, D. (2004). Why Economics Needs Brains. *Scandinavian Journal of Economics*, 106 (3), 555-579.
32. Carnevale, P. & Isen, A. (1986). The Influence of Positive Affect and Visual Access on The Discovery of Integrative Solutions in Bilateral Negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, (37), 1–13.
33. Carnevale, P. (2008). Positive Affect and Decision Frame in Negotiation. *Group Decision and Negotiation*, (17), 51–63.
34. Chai, S. (2001). *Choosing an Identity: A General Model of Preference and Belief Formation*. Michigan: University of Michigan Press
35. Changeux, J. Singer, W. & Christen, A. (2005). *The Neurobiological Grounding of Human Values*. New York: Springer
36. Cheung-Blunden, V. & Blunden, B. (2008). The Emotional Construal of War: Anger, Fear, and Other Negative Emotions. *Peace and Conflict*, (14), 123–149.

37. Chuang, S. & Kung, C. (2005). The Effects of Emotions in Risk-Taking. *Journal of American Academy of Business*, 6(2), 113-118.
38. Clark, M. & Isen, A. (1982). Towards Understanding the Relationship Between Feeling States and Social Behavior. In Hastorf, A. & Isen, A. (Eds.). *Cognitive Social Psychology* (73-108). New York: Elsevier.
39. Cohen, J. Pham, M. & Andrade, B. (2008). The Nature and Role of Affect in Consumer Behavior. In Haugtvedt, C. Herr, P. & Kardes, F. (Eds.). *Handbook of Consumer Psychology* (297-348). New York: Lawrence Erlbaum Associates
40. Colasante, A. Marini, M. & Russo, A. (2017). Incidental emotions and risk-taking: An experimental analysis. *Munich Personal RePEc Archive*, (76992), 1-31.
41. Collins, R. (1996). Can Rational Action Theory Unify Future Social Science. Basingstoke: Falmer Press
42. Connelly, S. Gaddis, B. & Helton-Fauth, W. (2002). A Closer Look at the Role of Emotions in Transformational and Charismatic Leadership. In Yammarino, F. & Avolio, B. (Eds.). *Transformational and Charismatic Leadership: The Road Ahead* (255-283). Oxford: Elsevier
43. Crawford, N. (2000). The Passion of World Politics. *International Security*, 24(4), 116-156.
44. Damasio, A. (1994). *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*. New York: Putnam
45. Damnjanović, K. i Janković, I. (2014). Normativna i deskriptivna teorija donošenja odluka u uslovima rizika. *Theoria*, 57(4), 25-50.
46. Darke, P. Chattopadhyay, A. & Laurence, A. (2006). The Importance and Functional Significance of Affective Cues in Consumer Choice. *Journal of Consumer Research*, 33(3), 322-328.
47. Dekić, M. (2013). Razumevanje i objašnjenje: da li je društvena nauka već ujedinjena? *Političke perspektive*, (2), 49-75.
48. Dhar, R. & Wertenbroch, K. (2000). Consumer Choice Between Hedonic and Utilitarian Goods. *Journal of Marketing Research*, 37(1), 60-71.
49. Dijksterhuis, A. & van Knippenberg, A. (1998). The Relation Between Perception and Behavior, or How to Win a Game of Trivial Pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (4), 865-877.
50. Downs, A. (1957a). *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper
51. Downs, A. (1957b). An Economic Theory of Political Action in a Democracy. *Journal of Political Economy*, 65(2), 135-150.
52. Drobnjaković, E. Dinić, B. & Mihić, LJ. (2017). Distinktivnost u okviru pozitivnog i negativnog afekta: validacija srpske adaptacije inventara za procenu pozitivnog i negativnog afekta (PANAS). *Primenjena psihologija*, 10(2), 203-225.
53. Eagly, A. Mladinic, A. & Otto, S. (1994). Cognitive and Affective Bases of Attitudes Toward Social Groups and Social Policies. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30(2), 113-137.
54. Edmans, A. Garcia, D & Norli, Q. (2007). Sports Sentiment and Stock Returns. *The Journal of Finance*, 62(4), 1967-1998.
55. Eisenberg, N. (2000). Emotion, Regulation, and Moral Development. *Annual Review of Psychology*, 51(1), 665-97.
56. Ekkekakis, P. (2012). Affect, Mood, and Emotion. In (Eds). Tenenbaum, G. Eklund, R. & Kamata, A. *Measurement in Sport and Exercise Psychology* (321-331), Illinois: Human Kinetics

57. Ekkekakis, P. (2013). *The Measurement of Affect, Mood, and Emotion: A Guide for Health-Behavioral Research*. Cambridge: Cambridge University Press
58. Elsbach, K. & Barr, P. (1999). The Effects of Mood on Individual's Use of Structured Decision Protocols. *Organization Science*, (10), 181-198.
59. Elster, J. (1983). *Sour Grapes: Studies in subversion of rationality*. Cambridge: Cambridge University Press
60. Elster, J. (1989). *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. New York: Cambridge University Press
61. Elster, J. (1996). Rationality and the Emotions. *The Economic Journal*, 106 (438), 1386-1397.
62. Elster, J. (1999). *Alchemies of the Mind, Rationality and the Emotions*, Cambridge: Cambridge University Press
63. Estrada, C. Isen, A. & Young, M. (1997). Positive Affect Facilitates the Integration of Information and Decreases Anchoring in Reasoning Among Physicians. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, (72), 117-135.
64. Farnham, B. (1992). Roosevelt and the Munich Crisis: Insights from Prospect Theory. *Political Psychology*, 13(2), 205-235.
65. Fischer, A. & Manstead, A. (1999). Social Functions of Emotion. In Lewis, M. & Havil, J. (Eds.). *Handbook of Emotions* (456-471). New York: The Guilford Press
66. Forgas, J. Bower, G. & Krantz, S. (1984). The Influence of Mood on Perceptions of Social Interactions. *Journal Of Experimental Social Psychology*, (20), 497-513.
67. Forgas, J. & Bower, G. (1987). Mood Effects on Person Perception Judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, (53), 53-60.
68. Forgas, J. (1998). Happy and Mistaken? Mood Effects on the Fundamental Attribution Error. *Journal of Personality and Social Psychology*, (75), 318-331.
69. Forgas, J. (2002). Feeling and Doing: Affective Influences on Interpersonal Behavior. *Psychological Inquiry*, 13 (1), 1-28.
70. Franks, D. (2006). The Neuroscience of Emotions. In Stets, J. & Turner J. (Eds). *Handbook of the Sociology of Emotions* (38-62). New York: Springer
71. Frijda, N. (1986). *The Emotions*. Cambridge: Cambridge University Press
72. Frijda, N. Kuipers, P. & Schure, E. (1989). Relations Among Emotion, Appraisal and Emotional Action Readiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(2), 212-228.
73. Frijda, N. (1998). The Laws of Emotion. *American Psychologist*, 43 (5), 349-358.
74. Frijda, N. (2007). What Might Emotions Be? Comments on the Comments. *Social Science Information*, 46 (3), 433-443.
75. Gaissmaier, W. & Marewski, J. (2011). Forecasting Elections with Mere Recognition from Small, Lousy Samples: A Comparison of Collective Recognition, Wisdom of Crowds and Representative Polls. *Judgment and Decision Making*, (6), 73-88.
76. Garg, N. (2004). The Role of Affect in Judgement and Decision-making. *Dissertation Abstracts International*, 65(10), 1-169.
77. George, J. & Dane, G. (2016). Affect, Emotion and Decision Making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, (136), 47-55.
78. Gerrard, A & Hudson, R. (2003). Economic Impact of National Sporting Success: Evidence from the London Stock Exchange. *Applied Economic Letters*, (10), 783-785

79. Geusau, F. (2009). *Cultural Diplomacy: Waging War with Other Means?* Oisterwijk: Wolf Legal Publishers
80. Gigerenzer, G. & Goldstein, D. (1996). Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality. *Psychological Review*, 103 (4), 650-669.
81. Gigerenzer, G. & Brighton, H. (2009). Homo Heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences, *Topics in Cognitive Science*, (1), 107-143.
82. Gigerenzer, G. & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic Decision Making, *Annual Review Psychology*, (62), 451-482.
83. Gilbert, T. & Gill, J. (2000). The momentary realist. *Psychological Science*, 11(5), 394-398.
84. Gintis, H. (2009). *The Bounds of Reason: Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences*. New Jersey: Princeton University Press
85. Gladvel, M. (2011). *Treptaj: Moć mišljenja bez mišljenja*. Zagreb: Naklada Jesenski i Turk
86. Glimcher, P. (2003). *Decisions, Uncertainty and the Brain. The Science of Neuroeconomics*. Cambridge: The MIT Press
87. Grazziano, M. (2013). *Epistemology of Decision: Rational Choice, Neuroscience and Biological Approaches*, New York: Springer
88. Greene J, (2005). Emotion and Cognition in Moral Judgment: Evidence from Neuroimaging. In Changeux, J. Singer, W. Christen, Y. & Damasio, A. (Eds). *The Neurobiological grounding of human values* (57-66). New York: Springer
89. Hall, T. (2015). *Emotional Diplomacy: Official Emotion on the World Stage*. New York: Cornell University Press
90. Halperin, E. & Pliskin, R. (2015). Emotions and Emotion Regulation in Intractable Conflict: Studying Emotional Processes Within a Unique Context. *Political Psychology*, 36(1), 119-150.
91. Hamermesh, D. & Soss, N. (1974). An Economic Theory of Suicide. *Journal of Political Economy*, 82(1), 83-98.
92. Hans, G. & Wright, M. (1946). *From Max Weber. Essays in Sociology*. New York: Oxford University Press
93. Harinck, F. & Van Kleef, G. (2012). Be Hard on the Interests and Soft on the Values: Conflict Issue Moderates the Effects of Anger in Negotiations. *British Journal of Social Psychology*, (51), 741-752.
94. Helfenstein, S. (2005). Product Meaning, Affective Use Evaluation and Transfer: A Preliminary Study. *Journal on Humans in ICT Environments*, 1(1), 76-100
95. Herbert, S. (1955a). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), 99-118.
96. Hertwig, R. & Hoffrage, U. (2013). *Simple Heuristics in a Social World*. Oxford: Oxford Scholarship Online
97. Hirshleifer, D. & Shumway, T. (2003). Good Day Sunshine: Stock Returns and the Weather. *Journal of Finance*, 58(3), 1009-1032.
98. Hockey, R. Maule, A. Clough, P. & Bdzola, L. (2000). Effects of Negative Mood States on Risk in Everyday Decision Making. *Cognition and Emotion*, 14(6), 823-855.
99. Hogarth, M. (1994). *Judgment and Choice: The Psychology of Decision*. Chichester: John Wiley and Sons Ltd.
100. Hsee, C. (1998). Less Is Better: When Low - Value Options Are Valued More Highly Than High - Value Options. *Journal of Behavioral Decision Making*, (11), 107-121.

101. Hutchison, E & Bleiker, R. (2014). Theorizing Emotions in World Politics. *International Theory*, 6(3), 491-514.
102. Hutchison, E. (2014). A Global Politics of Pity? Disaster Imagery and the Emotional Construction of Solidarity After the 2004 Asian Tsunami. *International Political Sociology*, 8(1), 1-16.
103. Hutchison, E. (2018). *Why Study Emotions in International Relations?* <https://www.e-ir.info/2018/03/08/why-study-emotions-in-international-relations/>
104. Isen, A. Means, B. Patrick, R. & Nowicki, G. (1982). Some Factors Influencing decision-making strategy and risk taking. In Clark, M. & Fiske, S. *Affect and Cognition* (179–236), Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates
105. Isen, A. & Patrick, R. (1983). The Effect of Positive Feelings on Risk Taking: When The Chips are Down. *Organizational Behavior and Human Performance*, (31), 194-202.
106. Isen, A. (1987). Positive Affect, Cognitive Processes and Social Behavior. In Berkowitz, L. (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (203–253). San Diego: Academic Press.
107. Isen, A. (2001). An Influence of Positive Affect on Decision Making in Complex Situations: Theoretical Issues With Practical Implications. *Journal of Consumer Psychology*, 11 (2), 75–85.
108. Jang, D. & Elfenbein, A. (2015). Emotion, Perception and Expression of in International. In Wright, J. (Ed). *Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (483-489). Amsterdam: Elsevier
109. Jeffery, R. (2014). *Reason and Emotion in International Ethics*. Cambridge: Cambridge University Press
110. Jervis, R. (1976). *Perception and Misperception in International Politics*. Princeton: Princeton University Press
111. Johnson, E. & Tversky, A. (1983). Affect, Generalization and the Perception of Risk, *Journal of Personality and Social Psychology*, 45 (1), 20-31.
112. Johnson, E. Hershey, J. Meszaros, J. & Kunreuther, H. (1993). Framing, Probability Distortions, and Insurance Decisions. *Journal of Risk and Uncertainty*, 7(1), 35-51.
113. Johnston, V. (1999). *Why We Feel: The Science of Human Emotions*. Massachusetts: Perseus Publishing Cambridge
114. Jones, E. & Harris, V. (1967). The Attribution of Attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3(1), 1–24.
115. Jones, P. Hoffman, L. & Young, D. (2012). Online Emotional Appeals and Political Participation: The Effect of Candidate Affect on Mass Behavior. *New Media & Society*, 15(7), 1132-1150.
116. Jović, N. (2019). Racionalnost, emocije i afektivna revolucija: zašto su emocije zanemarene u politikološkim istraživanjima u Srbiji? *Srpska politička misao*, (1), 133-154.
117. Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
118. Kahneman, D. Slovic, P. & Tversky, A. (1982). *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge: Cambridge University Press
119. Kahneman, D. Knetsch, J. Thaler, R. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206.
120. Kahneman, D. & Frederick, S. (2002). Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment. In Gilovich, T, Griffin, D. & Kahneman, D. (Eds.),

- Heuristics and Biases: The psychology of Intuitive Judgment* (49–81). Cambridge: Cambridge University Press
121. Kemper, T. (1978). *A Social Interactional Theory of Emotions*. New York: Wiley
122. Kostić, A. (2014). *Kognitivna psihologija*. Beograd: Zavod za udžbenike
123. Lakoff, G. (2009). *The Political Mind: A Cognitive Scientist's Guide to Your Brain and Its Politics*. London: Penguin Books
124. Lau, R. (2003). Models of decision-making. In Sears, D. Huddy, L. & Jervis, R. (Eds.). *Oxford Handbook of Political Psychology* (19–59). Oxford: Oxford University Press.
125. Lau, R. Kleinberg, M. & Ditonto, T. (2018). Measuring Voter Decision Strategies In Political Behavior And Public Opinion Research. *Public Opinion Quarterly*, 82(1), 911–936.
126. Lawler, E. (1999). Bringing Emotions into Social Exchange Theory. *Annual Review of Sociology*, (25), 217–244.
127. Lazarus, R. (1993). From Psychological Stress to the Emotions: A History of Changing Outlooks. *Annual Review of Psychology*, (44), 1-21.
128. LeDoux, J. (1998). *The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life*. New York: Simon & Schuster
129. Ledoux, J. (2003). The Emotional Brain, Fear, and the Amygdala. *Cellular and Molecular Neurobiology*, 23 (4-5), 727-38.
130. Lerner, J. & Keltner, D. (2000). Beyond Valence: Toward a Model of Emotion-specific Influences on Judgement and Choice, *Cognition And Emotion*, 14(4), 473-493.
131. Lerner, J. & Keltner, D. (2001). Fear, Anger and Risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 146-159.
132. Lerner, J. Small, D. & Loewenstein, G. (2004). Heart Strings and Purse Strings: Carryover Effects of Emotions on Economic Decisions. *Psychological Science*, 15(5), 337-341.
133. Lerner, J. (2014). Emotion and Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 66(1), 799-823
134. Lerner, J. Li, Y. Valdesolo, P. & Kassam, K. (2015). Emotion and Decision Making, *Annual Review of Psychology*, 3 (66), 799-823.
135. Levin, P. & Isen, A. (1975). Further Studies on the Effect of Feeling Good on Helping. *Sociometry*, 38(1), 141-147.
136. Levy, J. (1997). Prospect Theory, Rational Choice and International Relations. *International Studies Quarterly*, 41(1), 87- 112.
137. Lewis, M. Haviland, J. & Barrett, L. (2008). *Handbook of Emotions*. New York: The Guilford Press
138. Lichbach, M. (2009). *Is Rational Theory All of a Social Science?* Michigan: The University of Michigan Press
139. MacKenzie, S. Lutz, R. & Belch, G. (1986). The Role of Attitude Toward the Ad as a Mediator of Advertising Effectiveness: A Test of Competing Explanations. *Journal of Marketing Research*, 23(2), 130-143.
140. Maguire, A. Woollett, K. & Spiers, H. (2006). London Taxi Drivers and Bus Drivers: A Structural MRI and Neuropsychological Analysis. *Hippocampus*, (16), 1091–1101.
141. Martin, P. (2009). *An Introduction to Decision Theory*. New York: Cambridge University Press



142. Mata, R. Pachur, T. Helversen, B. Hertwig, R. Rieskamp, J. & Schooler, L. (2012). Ecological Rationality: A Framework for Understanding and Aiding the Aging Decision Maker. *Frontiers of Neurosciences*, (14), 6-19.
143. Mayer, J. McCormick, L. & Strong, S. (1995). Mood-congruent Memory and Natural Mood: New Evidence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(7), 736-746.
144. McFarland, C. White, K. & Newth, S. (2003). Mood Acknowledgment and Correction for the Mood-Congruency Bias in Social Judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(5), 483-491.
145. Mercer, J. (2005). Prospect Theory and Political Science. *Annual Review of Political Science*, (8), 1-21
146. Mercer, J. (2013). Emotion and Strategy in the Korean War. *International Organization*, 67(2), 221-252.
147. Merriam Webster, preuzeto sa: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/risk>
148. Miller, P. (2011). The Emotional Citizen: Emotion as a Function of Political Sophistication. *Political Psychology*, 32(4), 575-600.
149. Mises, L. (1951). *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*. New Haven: Yale University Press
150. Mises, L. (1998). *Human Action: A Treatise on Economics*. Auburn: Ludwig Von Mises Institute
151. Mittal, V. & Ross, W. (1998). The Impact of Positive and Negative Affect and Issue Framing on Issue Interpretation and Risk Taking. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76 (3), 298-324.
152. Mosier, K. Skitka, L. Heers, S. & Burdick, M. (1998). Automation Bias: Decision Making and Performance in High-Tech Cockpits. *International Journal of Aviation Psychology*, (8), 47-63.
153. Mosier K, & Fischer U. (2010). The Role of Affect in Naturalistic Decision Making. *Journal of Cognitive Engineering and Decision Making*, 4(3), 240-255.
154. Motro, D. Kugler, T. & Connolly, T. (2016). Back to the Basics: How Feelings of Anger Affect Cooperation. *International Journal of Conflict, Management*, 27(4), 523-546.
155. Nairne, J. (2000). *Psychology: The Adaptive Mind*. Belmont: Wadsworth Publishing Company
156. Newman, C. (2017). The Evolution of Modern Rituals: 4 Hallmarks of Today's Rituals. Virginia: *UVA Today*, preuzeto sa: <https://news.virginia.edu/content/evolution-modern-rituals-4-hallmarks-todays-rituals>
157. O'Creevy, M. Soane, E. Nicholson, E. & Willman, P. (2011). Thinking, Feeling and Deciding: The Influence of Emotions On The Decision Making And Performance Of Traders. *Journal of Organizational Behavior*, 32(8), 1044-1061.
158. Oaksford, M. Morris, F. Grainger, B. & Williams, M. (1996). Mood, Reasoning, and Central Executive Processes. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 22 (2), 476-492.
159. Oatley, K. & Jenkins, J. (2007). *Razumijevanje emocija*. Zagreb: Naklada slap
160. Oatley, K. & Johnson-Laird, P. (2013). Cognitive Approaches to Emotions. *Trends in Cognitive Science*, (1280), 1-7.
161. Oliveira, A. (2007). A Discussion of Rational and Psychological Decision-Making Theories and Models: The Search for Cultural-Ethical Decision Making Mode. *Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies*, 12, (2), 12-17.

162. Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press
163. Opaluch, J. & Segerson, K. (1989). Rational Roots of "Irrational" Behavior: New Theories of Economic Decision-Making. *Northeastern Journal of Agricultural and Resource Economics*, 18 (2), 81-95.
164. Panksepp, J. (1999). How Does Neural Activity Generate Emotional Feelings? In Lewis, M. & Havil, J. (Eds.). *Handbook of Emotions* (47-68). New York: The Guilford Press
165. Panksepp, J. & Biven, L. (2012). *The Archaeology of Mind: Neuroevolutionary Origins of Human Emotions*. New York: Norton & Company
166. Park, J. & Banaji, M. (2000). Mood and Heuristics: The Influence of Happy and Sad States on Sensitivity and Bias in Stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, (78), 1005-1023.
167. Parkinson, A. (2015). *An Emotional State: The politics of Emotion in Postwar West German Culture*. Michigan: University Michigan Press
168. Paul, E. (1992). Are there basic emotions? *Psychology Review*, 99 (3), 550-553.
169. Pavel, L. (2012). *Game Theory for Control of Optical Networks. Static & Dynamic Game Theory: Foundations & Applications*. Boston: Birkhäuser
170. Pavličić, D. (1997). Individualne preferencije i racionalni izbor. *Psihologija*, 1(2), 49-76.
171. Pavlović, D. (2011). Racionalnost i politika: jedan mogući način izvođenja koncepta politike. *Političke perspektive*, 2(2), 63-89.
172. Pavlović, D. (2015). *Teorija igara*. Beograd: Čigoja
173. Pavlović, D. (2019). Prospect Theory and Presidential Elections: Two Cases from Yugoslavia and Serbia. *Communist and Post-Communist Studies*, 52(1), 11-24.
174. Perez F. & Timoneda C. (2007). Assessment of Cognitive Processes: The Basis of Intelligent Behavior. In Lange, M. (Ed.). *Leading-Edge Psychological Tests and Testing* (1-25). New York: Nova Science Publishers
175. Peters, E. Vastfjall, D. Garling, T. & Slovic, P. (2006). Affect and Decision Making: A "Hot" Topic. *Journal of Behavioral Decision Making*, (19), 79-85.
176. Petersen, R. (2011). *Western Intervention in the Balkans: The Strategic Use of Emotion in Conflict*. Cambridge: Cambridge University Press
177. Pham, M. (2004). The Logic of Feeling, *Journal of Consumer Psychology*, 14 (4), 360-369.
178. Pham, M. (2007). Emotion and Rationality: A Critical Review and Interpretation of Empirical Evidence. *Review of General Psychology*, 11 (2), 155-178.
179. Piano, V. & Creswell, J. (2015). *Understanding Research: A Consumer Guide*. Boston: Pearson Education
180. Pillutla, M. & Murnighan, K. (1996). Unfairness, Anger, and Spite: Emotional Rejections of Ultimatum Offers. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, (68), 208-224.
181. Stanford Encyclopedia of Philosophy (2018), preuzeto sa: <https://plato.stanford.edu/entries/bounded-rationality/#Sati>
182. Politser, P. (2008). *Neuroeconomics A Guide to the New Science of Making Choices*. Oxford: Oxford University Press
183. Pollock, J. (2006). *Thinking about acting*. Oxford: Oxford University Press

184. Popper, K. (1965). *Conjectures and refutations: The growth of scientific knowledge*. New York: Harper Torchbooks
185. Popper, K. (1977). The Logic of the Social Sciences. In Adorno, T. et al. (eds) *The Positivist Dispute in German Sociology* (87-105). London: Heinemann
186. Raghunathan, R. & Pham, T. (1999). All Negative Moods Are Not Equal: Motivational Influences of Anxiety and Sadness on Decision Making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79 (1) 1-22.
187. Rapoport, A. (1996). *Two-Person game theory - The Essential Ideas*. Michigan: University of Michigan Press
188. Rick, S. & Loewenstein, G. (2008). The Role of Emotion in Economic Behavior. In Lewis, M. Haviland-Jones, J. & Barrett, L. *Handbook of Emotions* (138-159). New York: The Guilford Press
189. Rolls, E. (2014). *Emotion and Decision-Making Explained*. Oxford: Oxford University Press
190. Rosch, E. (1978). Principles of categorization. In Rosch, E. & Lloyd, B. (Eds.). *Cognition and categorization* (27-48). Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
191. Roseman, (1984). Cognitive determinants of emotions: A structural theory, In Shaver, P. (Ed). *Review of Personality and Social Psychology* (11-36). Thousand Oaks: Sage
192. Russell, J. (2003). Core Affect and the Psychological Construction of Emotion. *Psychological Review*, 110 (1), 145-172.
193. Sasley, B. (2010). Affective Attachments and Foreign Policy: Israel and the 1993 Oslo Accords. *European Journal of International Relations*, 16(4), 687-709.
194. Schachter, S. & Singer, J. (1962), Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69 (5), 379-99.
195. Scheff, T. & Retzinger, S. (1991). *Emotions and Violence: Shame and Rage in Destructive Conflicts*. Lanham: Lexington Books
196. Schelling, T. (1978). *Micromotives and Macrobehavior*. New York: Norton
197. Scherer, K. Schorr, A. & Johnstone, T. (Eds.). (2001). Series in Affective Science. Appraisal Processes in Emotion: Theory, Methods, Research. Oxford: Oxford University Press
198. Scherer, K. (2005). What are Emotions? And How Can They Be Measured? *Social Science Information* 44 (4), 695-729.
199. Scherer, S. (2009). *The Oxford Companion to Emotion and the Affective Sciences*. Oxford: Oxford University Press
200. Schwarz, N. & Clore, G. (1988). How do I Feel about it? The Informative Function of Affective States. In Fiedler, K. & Forgas, J. (Eds.). *Affect, Cognition and Social Behavior* (44-62). Toronto: Hogrefe International
201. Schwarz, N. (1990). Feelings as Information: Informational and Motivational Functions of Affective States. In Higgins, E. & Sorrentino, R. (Eds.), *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behaviour* (527-561), New York: Guilford.
202. Schwarz, N. & Clore, G. (2003). Mood as Information: 20 Years Later. *Psychological Inquiry*, (14), 294-301.
203. Seitz, S. Lord, C. & Taylor, C. (2007). Beyond Pleasure: Emotion Activity Affects the Relationship Between Attitudes and Behaviour. *Personality and Social Psychology Bulletin*, (33), 933-947.

204. Shah, A. & Oppenheimer, D. (2008). Heuristics Made Easy: An Effort-Reduction Framework. *Psychological Bulletin*, 134 (2), 207–222.
205. Sherman, S. & Guillery, R. (2002). The Role of the Thalamus in the Flow of Information to the Cortex. *Philosophical Transaction of Royal Society*, (357), 1695–1708.
206. Shott, S. (1979). Emotion and Social Life: A Symbolic Interactionist Analysis. *Journal of Sociology*, 84 (6), 1317-1334.
207. Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118
208. Simon, H. (1976). From Substantive to Procedural Rationality. In Latsis, J. (ed). *Method and Appraisal in Economics* (65-86). Cambridge: Cambridge University Press
209. Smith, A. & Ellsworth, P. (1985). Patterns of Cognitive Appraisal in Emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(4), 813-38.
210. Solomon, R. (1999). The Philosophy of Emotion. In Lewis, M. & Havil, J. (Eds.). *Handbook of Emotions* (3-17). New York: The Guilford Press
211. Soukup, A. Maitah, M. & Svoboda, R. (2014). The Concept of Rationality in Neoclassical and Behavioural Economic Theory. *Modern Applied Science*, 9 (3), 1-9.
212. Stern, J. (2009). *Terror in the Name of God: Why Religious Militants Kill*. New York: Harper Collins
213. Stirling, W. & Moon, T. (2001). A Praxeology for Rational Negotiation, *Technical Report FS*, 1(3), 106-115.
214. Stone, D. & Kadous, K. (1997). The Joint Effects of Task-Related Negative Affect and Task Difficulty in Multiattribute Choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 70(2), 159-174.
215. Sutherling, W. (2012). *Aminoff's Electrodiagnosis in Clinical Neurology*. Philadelphia: Saunders Elsevier
216. Taleb, N. (2017). How to be Rational about Rationality, New York: *Medium*, preuzeto sa: <https://medium.com/incerto/how-to-be-rational-about-rationality-432e96dd4d1a>
217. Tao, L. Tang, H. & Zou, M. (2018). On the Complex Emotion: Be Physiological, Cognitive or Situated? *Wisdom*, 1(10), 40-49.
218. Thamm, R. (2004). Towards a Universal Power and Status Theory of Emotion. *Advances in Group Processes*, (21), 189–222.
219. Tiedens L. & Linton S. (2001). Judgment Under Emotional Certainty and Uncertainty: The Effects of Specific Emotions on Information Processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(6), 973-988
220. Tilly, C (2002). *Stories, Identities and Political Change*. Maryland: Rowman & Littlefield
221. Tomkins, S. (1970). Affects as the Primary Motivational System. In Arnold, M. (Ed.). *Feelings and Emotions* (101-110). New York: Academic Press
222. Tooby, J. & Cosmides, L. (2008). The Evolutionary Psychology of the Emotions and Their Relationship to Internal Regulatory Variables. In Lewis, M. Haviland-Jones, J. & Barrett, L. *Handbook of Emotions* (114-138). New York: The Guilford Press.
223. Turner, J. (2007). *Human Emotions - A Sociological Theory*. London: Routledge
224. Turner, J. & Stets, J. (2008). Sociological Theories of Human Emotions. *Annual Review of Sociology*, (32), 25–52.

225. Turpin, S. & Marais, M. (2004). Decision-making: Theory and practice. *ORiON*, 20 (2), 143–160.
226. Tversky, A. & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207-232.
227. Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211, 453-458.
228. Tversky, A. & Kahneman, D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business*, 59(4), 251-278.
229. Valentino, N. Gregorowicz, K. & Groene, E. (2009). Efficacy, Emotions and the Habit. *Political Behavior*, (31), 307-330.
230. Valentino, N. Brader, T. Groenendyk, E. Gregorowicz, K. & Hutchings, V. (2011). Election Night's Alright for Fighting: The Role of Emotions in Political Participation. *Journal of Politics*, (73), 156–170.
231. Vastfjall, D. Slovic, P. Burns, W. & Tinghög, G. (2016). The Arithmetic of Emotion: Integration of Incidental and Integral Affect. *Judgments and Decisions Frontiers in Psychology*, 7(325), 1-11.
232. Verba, S. (1961). Assumptions of Rationality and Non-Rationality in Models of International System. In Knor, K. & Verba, S. (eds). *The International System: Theoretical Essay* (93-117). Princeton: University Press
233. Verweij, M. Senior, T. Domínguez, J. & Turner, R. (2015). Emotion, Rationality and Decision - Making: How to Link Affective and Social Neuroscience with Social Theory. *Frontiers in Neuroscience*, (9), 1-13.
234. Vieider, F. & Vis, B. (2019). Prospect Theory and Political Decision Making. *Political Behavior, Political Psychology and Qualitative Political Methodology*, Online Publication.
235. Waters, E. (2008). Feeling Good, Feeling Bad, and Feeling At-Risk: A Review of Incidental Affect's Influence on Likelihood Estimates of Health Hazards and Life Events. *Journal of Risk Research*, 11(5), 569–595.
236. Weary, G. & Jacobson, J. A. (1997). Causal Uncertainty Beliefs and Diagnostic Information Seeking. *Journal of Personality and Social Psychology*, (73), 839-849.
237. Weaver, O. (2004). *Aberystwyth, Paris, Copenhagen: New Schools in Security Theory and the Origins between Core and Periphery*. Montreal: ISA Conference
238. Webb, J. (2007). *Game Theory: Decisions, Interaction and Evolution*. New York: Springer
239. Weber, M. (1949). *The Methodology of the Social Sciences*. New York: The Free Press
240. Weber, M. (1978). *Economy and Society, An Outline of Interpretive Sociology*. Berkeley: University of California Press
241. Weber, M. (1989). *Metodologija društvenih nauka*. Zagreb: Globus
242. Westen, D. (2007). *The Political Brain: The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation*. New York: Public Affairs Publishing
243. Wickens, C. (2000). *Imperfect and Unreliable Automation and its Implications for Attention Allocation, Information Access and Situation Awareness*. Savoy: University of Illinois
244. Wilson, T. (2004). *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*. Harvard: Harvard University Press
245. Wiltermuth, S. & Tiedens, L. (2011). Incidental Anger and the Desire to Evaluate. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, (116), 55–65.

246. Wright, W. & Bower, G. (1992). Mood Effects on Subjective Probability Assessment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, (52), 276-291.
247. Yang, Z. Saini, R. & Freling, T. (2015). How Anxiety Leads to Suboptimal Decisions Under Risky Choice Situations. *Risk Analysis*, 35 (10), 1789-1800.
248. Yuen, K. & Lee, T. (2003). Could Mood State Affect Risk-Taking Decisions? *Journal of Affective Disorders*, (75), 11-18.
249. Zhao, D. Gu, R. Tang, P. Yang, Q. & Luo, J. (2016). Incidental Emotions Influence Risk Preference and Outcome Evaluation. *Psychophysiology*, 53 (10), 1542-1551.

## Prilozi

### Prilog 1. Upitnik za istraživanje uticaja integralnih emocija

Uvodne priče koje pojačavaju dejstvo integralnih emocija

- Zadovoljstvo/Sreća

#### Ima nade

Prijateljstvo i dobrota ne znaju za granice. Kada dođe nevolja ljudi budu solidarni i tek tad se vidi da su ljudi većinom dobri. Jednu devetogodišnju Srpkinju na povratku iz škole pokušala su da otmu dva nepoznata muškarca. Prolaznik, Albanac, čuo je devojčicu kako zove upomoć. Pritrčao je, uspeo da je spasi i odveo njenoj kući. Roditelje je dirnula njegova ljudskost, a ljudskost ne poznaje naciju. Od tog događaja, između njegove i njene porodice se rodilo prijateljstvo.

Ima još takvih primera. Po selima na severu Kosova postoji nekoliko škola gde srpska i albanska deca uče i igraju se zajedno. Deca u ovim školama znaju oba jezika, iako svako uči na svom. Škola ima dva imena, naše i njihovo. To nikome ne smeta, jer u ovim školama vlada sloga i međusobno poštovanje. Takođe, kad su prošle godine bile poplave u srpskim selima, njihove komšije iz susednih albanskih sela su bile solidarne. Albanci su Srbe primili u svoje kuće, sve dok poplave nisu prošle. Tako se rodila i ljubav između jednog Srbina i jedne Albanke. Ovi primeri dobrote, prijateljstva i ljudskosti se ne dešavaju samo na selima, već i u gradovima. Tako su Albanac iz Prištine i Srbin iz Gračanice, obojica ljubitelji pasa, odlučili da zajedno izgrade sklonište za pse litalice. Kažu da ih je ljubav prema psima povezala i da od pasa ljudi mogu svašta da nauče. Na primer, da nije važno ko je koja "rasa" već je važno da li je neko dobar čovek. A psi vide i osećaju čoveka, bio on Srbin ili Albanac.

➤ Tuga

### **Nema tu više života**

Nekada je to selo bilo puno života. U njemu su živeli i Srbi i Albanci. Živeli su ne samo jedni pored drugih, već i jedni sa drugima. Bili su komšije, prijatelji i školski drugovi. Družili su se, pomagali, radili zajedno, a neki i venčavali. Danas je selo pusto, a većina kuća napuštena. Ostalo je toliko malo ljudi da kada ode i jedan čovek, kao da je otišlo stotinu.

Baka Ljubinka je tokom rata otišla u Kragujevac, ali se nakon smrti muža vratila da na svom ognjištu provede starost. Kaže da je živela za dan kada će se vratiti na Kosovo, jer je tu njen dom. Vlasti su joj pomogle da sredi svoju trošnu, napuštenu kuću. Trude se da obnove sve spaljene i porušene seoske kuće, ali u njih više nema ko da se vrati. One ostaju kao sećanje na to da je u selu nekada postojao život. Sada se ne rađaju deca, škola je godinama zatvorena, nema svadbi, ni krštenja. Samo sahrane. Ljubinka kaže da je ionako samo došla da dočeka svoju.

➤ Ljutnja

### **Dokle više?**

Na koji način je moguće saradivati sa Albancima? Zar nismo sve pokušali? I šta smo dobili? Pre samo 15 godina preko 50.000 oružanih Albanaca je sistematski proterivalo Srbe sa Kosova. U jednom danu su proterali 4.000 Srba. U etničkom nasilju ubijeno je 12 naših. Ozbiljno je povređeno njih par stotina batinanjem u svojim kućama i drumskim napadima. Spaljeno je skoro hiljadu kuća i 36 pravoslavnih manastira. Naše ljude su ubijali zbog trgovine organima. Na srpskim grobljima ruše nadgrobne ploče. Preko freske Svetog Save našarali su grafito UÇK. Kosovska policija izašla je na lice mesta i izvršila uviđaj. Počinioci još nisu otkriveni, a ni policija se mnogo ne trudi.

U Đakovici, gde je u Srpskoj ulici bilo preko deset hiljada Srba, tragove srpstva čuvaju dve monahinje i jedna baka, koje svakodnevno maltretiraju. Za Božić su se Albanci okupili oko manastira Uspenje presvete Bogorodice kako bi pokazali da proterani Srbi nisu dobro došli u svoju svetinju i svoj grad. I nije im bilo dosta što su palili i skrnavili naše svetinje, nego ih sad otvoreno prisvajaju. Na ruševinama pravoslavne crkve Svetog Nikole, pre neki dan su kosovski katolički biskup i barski nadbiskup sa svojim sveštenstvom služili misu za svoju pastvu. To im je vlast obezbedila. A šta mi radimo? Ništa. Zato smo sami sebi krivi, jer uvek reagujemo kad je kasno, kad je svemu kraj!

➤ Strah

### **Ako ne paziš, lako te proguta mrak**

Kosovska Mitrovica je podeljen i nebezbedan grad. Most na Ibru, koji ovaj grad deli na srpski i albanski deo, ljudi prelaze samo kada moraju, a većina nikad. Osećaj nebezbednosti i straha je opravdan, ne samo zbog istorije srpsko-albanskih odnosa, već i zbog svakodnevnih

dešavanja. Mnogo je takvih primera bilo od martovskog pogroma. Poslednji u nizu zločina je slučaj profesora prištinskog fakulteta, Srbina iz Severne Mitrovice, koji je ubijen u južnom delu grada. Zbog srpskih tablica, Albanci su ga izvukli iz automobila i pretukli do smrti.

Takođe, gotovo svakodnevno se dešavaju napadi na sveštenike, monahe, građane srpske nacionalnosti i oni uglavnom ostaju nekažnjeni. Izostanak reakcije policije samo ohrabruje zločince koji znaju da neće biti kažnjeni zbog nasilja protiv Srba. Oni koji su bili dovoljno hrabri da prijave nasilje policiji nisu dobijali pravdu, već pretnje, otkaze i batine. Ali nisu problem samo Albanci. Najgore je što Srbi ne mogu da se oslone jedni na druge, jer su političari i lokalni srpski kriminalci na severu Kosova zaveli torturu. Prete, zastrašuju i reketiraju obične građane. Gde god običan čovek da se okrene, svuda može da strada. Kako od svojih tako i od njihovih. Zato je za mnoge svakodnevni život, ukoliko su imali sreće da ga sačuvaju, postao sam po sebi kazna. Obespravljani i zatvoreni u svoje domove žive život u strahu od sledećeg dana.

➤ Upitnik

a) **Koliko se osećate lepo/dobro nakon čitanja ovog teksta?** (1 – uopšte ne osećam, 5 – veoma osećam)



1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

b) **Koliko ste intenzivno osećali emocije dok ste čitali tekst?** (1 – uopšte ih nisam osećao, 5 – osećao sam ih veoma intenzivno)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

**Q1. Šta mislite, koja je verovatnoća da dođe do sledećih situacija u odnosima Beograda i Prištine?**

Verovatnoću procenjujete od 1 – uopšte nije verovatno, do 5 – veoma je verovatno.

Opcija	Procena verovatnoće
a) Uzajamno prihvatljivog dogovora između Beograda i Prištine o statusa Kosova	1 – 2 – 3 – 4 – 5
b) Potpunog priznanja nezavisnosti Kosova od strane Srbije bez ikakvih ustupaka Srbiji	1 – 2 – 3 – 4 – 5
c) Potpunog povratka Kosova u sastav Srbije	1 – 2 – 3 – 4 – 5



## Q2. Kako procenjujete rizik kada je reč o sledećim događajima?

Rizik procenjujete od 1 – uopšte nije nema rizika, do 5 – veoma visok stepen rizika.

Opcija	Procena rizika
a) Novih ratnih sukoba između Srba i Albanaca	1 – 2 – 3 – 4 – 5
b) Napada Albanaca na Srbe na Kosovu	1 – 2 – 3 – 4 – 5
c) Napada Albanaca na jug Srbije	1 – 2 – 3 – 4 – 5
d) Terorističkih napada na Srbiju ukoliko Srbija ne prizna nezavisnost Kosova	1 – 2 – 3 – 4 – 5

**Q3. Beograd i Priština obavljaju poslednje pregovore pred potpisivanje sveobuhvatnog sporazuma koji bi trebalo da reši pitanje statusa Kosova. Pred pregovaračima Republike Srbije su tri opcije, a vi bi trebalo da izaberete strategiju koju biste želeli da naši pregovarači koriste u ovim pregovorima.**

- 1) Strategiju koja maksimalizuje dobitke za Srbiju i ne nudi gotovo ništa Albancima. Ovom strategijom se pokušava da Srbi dobiju sve, a Albanci ništa.
- 2) Strategiju koja donosi nešto više dobitaka za Srbiju, nego za Albance. Ovom strategijom se pokušava da Srbija profitira više nego Albanci, koji ipak dobijaju nešto.
- 3) Fer strategiju kojom ni Srbi, ni Albanci nisu pobednici, ali su obe strane zadovoljne. Ovom strategijom se pokušava da obe strane uravnoteženo ostvare svoje interese i želje.

### A) Kolika je verovatnoća da pregovori uspeju u slučaju strategije koju ste odabrali?

Verovatnoću procenjujete od 1 – uopšte nije verovatno, do 5 – veoma je verovatno.

1 – 2 – 3 – 4 – 5

### B) Šta mislite, koliko je rizično izabrati tu strategiju u pregovorima?

Rizik procenjujete od 1 – uopšte nema rizika, do 5 – veoma visok stepen rizika.

1 – 2 – 3 – 4 – 5

**Q4. Opcija 1. Vrhovni ste komandant vojske koja je u ratu sa Albancima. Vaši obaveštajci vam javljaju da se bataljon od 600 vojnika kojima ste nadređeni nalazi u zasedi i da će sigurno umreti ukoliko nešto ne preduzmete. Pred vama su dve opcije:**

- A) Ukoliko odabere opciju A, 200 vojnika će sigurno biti spašeno.
- B) Ukoliko odaberete opciju B, ona sa sobom nosi verovatnoću od 1/3 da će biti spašeno svih 600 vojnika i verovatnoću od 2/3 da neće biti spašen niti jedan vojnik.

Šta ćete izabrati: \_\_\_\_\_

**Opcija 2. Vrhovni ste komandant vojske koja je u ratu. Vaši obaveštajci javljaju vam da se bataljon od 600 vojnika kojima ste nadređeni nalazi u zasedi i da će sigurno umreti ukoliko nešto ne preduzmete. Pred vama su dve opcije:**

- A) Ukoliko odaberete opciju A, 400 vojnika će sigurno umreti
- B) Ukoliko odaberete opciju B, ona sa sobom nosi verovatnoću od 1/3 da niko od vojnika neće umreti i verovatnoću od 2/3 da će svi vojnici umreti.

Šta ćete izabrati: \_\_\_\_

**Q5. „Uključujete vesti i vidite da su kosovske policijske snage napale Srbe na Kosovu. U tom napadu teže je povređeno 18 građana srpske nacionalnosti na području Severne Mitrovice i Zubinog Potoka. Napad je doveo da ogromnog straha među ostalim članovima srpske zajednice na Kosovu, tako da su mnogi od njih krenuli da beže prema Srbiji. Na vestima objavljuju snimak napada, kao i poruku koju kosovski političari imaju za Vladu u Beogradu. Situacija deluje prilično ozbiljno. Kosovska Vlada tvrdi da je njihov oružani napad odbrambenog karaktera i da je usmeren isključivo prema sprskim oružanim separatistima. Vlada Srbije je na ozbiljnom testu i razmišlja o načinima na koji da odgovori u ovoj situaciji. Mediji objavljuju da u Vladi razmatraju četiri sledeća scenarija, ali da se pre svega zalažu za oružani odgovor, odnosno prelazak granice i vojni napad na kosovke snage.“**

**Šta mislite da bi Vlada trebalo da uradi?**

- 1) Da pozove na smirivanje situacije i diplomatskim putem zatraži od međunarodne zajednice da zaštiti Srbe od nove agresije i stradanja.
- 2) Da po cenu novih napada ne prihvati zahteve kosovske Vlade za priznanjem nezavisnosti.
- 3) Da odgovori istom merom, napadajući Albance koji žive na jugu Srbije.
- 4) Da svojim oružanim snagama napadne Kosovo.

**A) Kolika je verovatnoća da se ovaj scenario desi u narednih desetak godina?**

Verovatnoću procenjujete od 1 – uopšte nije verovatno, do 5 – veoma je verovatno.

1 – 2 – 3 – 4 – 5

**B) Šta mislite, koliko je rizično izabrati strategiju koju ste vi zaokružili?**

Rizik procenjujete od 1 – uopšte nema rizika, do 5 – veoma visok stepen rizika.

1 – 2 – 3 – 4 – 5

## Prilog 2. Upitnik za istraživanje uticaja incidentalnih emocija

**P1. Koliko osećate strah nakon gledanja ovog videa?** (1 - uopšte ne osećam, 5 - veoma osećam)



1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

**P.2 Koliko ste intenzivno osećali emocije dok ste gledali ovaj video?** (1 - uopšte ih nisam osećao, 5 - osećao sam ih veoma intenzivno)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

1. Pred vama se nalaze potencijalne životne situacije koje vas mogu očekivati u narednim godinama. Razmislite i procenite kolika je verovatnoća da vam se ove stvari zaista dese.

1 - potpuno je neverovatno da vam se ovi događaji dese, 5 - veoma je verovatno da vam se ovi događaji dese

Nakon završetka fakulteta naći ću odličan posao u struci.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Naredne godine ću preći u novi stan, koji je bolji i jeftiniji od ovog u kome sada živim.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
U toku sledeće godine upoznaću ljubav svog života.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
U narednih nekoliko godina osvojiću nagradu u igrama na sreću.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
U narednih nekoliko godina ostvariću neke važne životne ciljeve i snove.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Izgubiću novčanik u narednih godinu-dve dana.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Neko iz moje uže porodice će oboleti od karcinoma u narednih nekoliko godina.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
U narednih nekoliko godina, doživeti neku nesreću zbog koje ću završiti u bolnici.	1 - 2 - 3 - 4 - 5

**2. Pred vama se nalaze potencijalne situacije koje se mogu desiti u društvu u narednim godinama. Razmislite i procenite kolika je verovatnoća da do njih zaista dođe.**

1 - potpuno je neverovatno da se ovi događaji dese, 5 - vrlo je verovatno da se ovi događaji dese

U narednih pet godina Srbija će postati značajno bolje mesto za život.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Usled loše situacije u zemlji, u Srbiji će u narednim godinama izbiti građanski sukobi.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
U narednih nekoliko godina prosečna plata u Srbiji biće blizu hiljadu evra.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
U narednih desetak godina Srbija će upasti u veliku ekonomsku krizu.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
U narednih nekoliko godina stopa nezaposlenosti će biti prepolovljena.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
U narednih desetak godina u Srbiji će se desiti veliki teroristički napad.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
U narednih nekoliko godina kosovsko pitanje će biti rešeno veoma povoljno po	1 - 2 - 3 - 4 -

Srbiju.	5
U narednih desetak godina na Balkanu će izbiti novi rat u kojem će učestvovati i Srbija.	1 – 2 – 3 – 4 – 5

### 3. Procenite koliko je verovatno da biste učestvovali u sledećim situacijama .

Verovatnoće se kreću od **1** - uopšte nije verovatno, do **5** - veoma je verovatno.

- 1 – uopšte nije verovatno
- 2 – uglavnom nije verovatno
- 3 – i jeste i nije verovatno
- 4 – uglavnom je verovatno
- 5 – veoma je verovatno

Podneli biste tužbu protiv predsednika vaše opštine ukoliko biste imali dokaz da je kršio zakon.	1 – 2 – 3 – 4 – 5
Glasali biste za partiju koja je na ivici cenzusa, iako znate da postoji mogućnost da ga ne pređe.	1 – 2 – 3 – 4 – 5
Odbili biste da glasate za partiju koja vas ucenjuje gubitkom posla.	1 – 2 – 3 – 4 – 5
Priznali biste da se vaš politički stav razlikuje od stava vaših bliskih prijatelja.	1 – 2 – 3 – 4 – 5
Otvoreno biste pričali o korupciji političara na vlasti ukoliko bi vam se za to ukazala prilika u medijima.	1 – 2 – 3 – 4 – 5
Izašli biste na demonstracije protiv neke vlasti, čak iako postoji mogućnost da bude oštre, pa čak i nasilne reakcije policije.	1 – 2 – 3 – 4 – 5

### 4. Opcija 1. Vrhovni ste komandant vojske koja je u ratu. Vaši obaveštajci vam javljaju da se bataljon od 600 vojnika kojima ste nadređeni nalazi u zasedi i da će sigurno umreti ukoliko nešto ne preduzmete. Pred vama su dve opcije:

- A) Ukoliko odabere opciju A, 200 vojnika će sigurno biti spašeno.
- B) Ukoliko odaberete opciju B, postoji 1/3 verovatnoće da će biti spašeno svih 600 vojnika i 2/3 verovatnoće da neće biti spašen nijedan vojnik.

Šta ćete izabrati: \_\_\_\_\_

**Opcija 2. Vrhovni ste komandant vojske koja je u ratu. Vaši obaveštajci vam javljaju da se bataljon od 600 vojnika kojima ste nadređeni nalazi u zasedi i da će sigurno umreti ukoliko nešto ne preduzmete. Pred vama su dve opcije:**

C) Ukoliko odaberete opciju A, 400 vojnika će sigurno umreti.

D) Ukoliko odaberete opciju B, postoji 1/3 verovatnoće da niko od vojnika neće umreti i 2/3 verovatnoće da će svi vojnici umreti.

Šta ćete izabrati: \_\_\_\_\_

**5. „Zamislite da se država Srbija nalazi u veoma složenom međunarodnom okruženju koje bi moglo da dovede do toga da Srbija ili mnogo profitira ili mnogo izgubi. Situacija je takva da su odnosi u svetu dinamični i veoma neizvesni, tako da lako može da se desi da uz malo rizika Srbija mnogo toga dobije, ali i da isto tako mnogo toga izgubi.**

**Šta biste u takvim okolnostima savetovali političara koji je na vlasti?**

1. Da ne preduzima nikakvu akciju
2. Da preduzme akciju koja ima 10% rizika, ali može da donese 10% dobiti za Srbiju.
3. Da preduzme akciju koja ima 25% rizika, ali može da donese 25% dobiti za Srbiju.
4. Da preduzme akciju koja ima 50% rizika, ali može da donese 50% dobiti za Srbiju.
5. Da preduzme akciju koja ima 75% rizika, ali može da donese 75% dobiti za Srbiju.
6. Da preduzme akciju koja ima 90% rizika, ali može da donese 90% dobiti za Srbiju.

**6. Republika Srbija se nalazi u sporu oko granica sa državom X. Nakon rata, sporna oblast nije pripala nikome i sada je došlo vreme da Srbija i država X naprave dogovor. Obe države obavljaju poslednje pregovore pred potpisivanje sveobuhvatnog sporazuma koji bi trebalo da reši pitanje statusa ove oblasti. Pred pregovaračima**

**Republike Srbije su tri opcije, a vi bi trebalo da izaberete strategiju koju biste želeli da naši pregovarači koriste u ovim pregovorima:**

- 1) Strategija koja maksimalizuje dobitke za Srbiju i ne nudi gotovo ništa državi X. Cilj ove strategije je da Srbija dobije sve, a država X ništa.
- 2) Strategija koja donosi nešto više dobitaka za Srbiju, nego za državu X. Cilj ove strategije je da Srbija profitira više nego država X, koja ipak dobija nešto.
- 3) Fer strategija kojom ni Srbija, ni država X nisu pobednice, ali su obe strane zadovoljne. Cilj ove strategije je da obe strane uravnoteženo ostvare svoje interese i želje.

**A) Kolika je verovatnoća da pregovori uspeju u slučaju strategije koju ste odabrali?**

Verovatnoću procenjujete od **1** – uopšte nije verovatno, do **5** – veoma je verovatno.

1 – 2 – 3 – 4 – 5

**B) Šta mislite, koliko je rizično izabrati tu strategiju u pregovorima?**

Rizik procenjujete od **1** – uopšte nema rizika, do **5** – veoma visok stepen rizika.

1 – 2 – 3 – 4 – 5

**7. „Teroristička organizacija jedne nacionalne manjine koja živi u Srbiji izvršila je teroristički napad u Beogradu. Napad, koji se desio ispred zgrade Vlade Republike Srbije, odneo je 18 civilnih žrtava i raširio veliku paniku među građanima. Teroristička organizacija objavila je snimak napada na Facebook-u i zapretila da ukoliko njihova nacionalna manjina ne dobije političku autonomiju u okviru Srbije, slede novi, još ekstremniji napadi. Vlada Republike Srbije je na ozbiljnom testu i razmišlja na koji način da odgovori zahtevima terorista. Mediji objavljuju da u Vladi razmatraju sledećih pet scenarija, ali se pre svega zalažu za žestok napad na uporišta terorista, bez obzira na civilne žrtve sa jedne i druge strane“.**

Šta mislite da bi Vlada trebalo da uradi?

- a) Da prihvati zahteve terorista o autonomiji kako bi zaštitila svoje građane od novih terorističkih napada.
- b) Da pozove na smirivanje situacije i zatraži od međunarodne zajednice da posreduje u pregovorima.
- c) Da ignoriše zahteve terorista i po cenu novih terorističkih napada i civilnih žrtava ne prihvati ni zahteve terorista, ni pregovore sa njima.
- d) Da svim silama, ne žaleći civilne žrtve, žestoko napadne uporište terorista i uništi ih.
- e) Da napadne i protera sve pripadnike te manjine iz Srbije.

8. U Srbiji se održava referendum na kom se odlučuje o tome da li bi ljudi određenih godina trebalo da glasaju.

**Opcija 1. Referendumski predlog je da se godine potrebne za izlazak na izbore smanje sa 18 na 16.**

**Kako biste vi glasali u tom slučaju?**

- 1) Glasali biste za.
- 2) Glasali biste protiv.

**Opcija 2. Referendumski predlog da se da šesnaestogodišnjacima i sedamnestogodišnjacima da pravo glasa kako bi mogli da odlučuju o svojoj budućnosti.**

**Kako biste vi glasali u tom slučaju?**

- 1) Glasali biste za.
- 2) Glasali biste protiv.

9. Na skali od 1 do 5, gde je 1 - ne slažem se uopšte, a 5 - slažem se u potpunosti, koliko se slažete sa sledećim stavovima?



Država bi od našeg zajedničkog novca trebalo više da pomaže siromašnima.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Država bi trebalo da poveća poreze bogatima.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Država bi trebalo više da ulaže u vojsku i bezbednost.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Država bi trebalo da omogući da pripadnici LGBT zajednice imaju jednaka prava kao i svi drugi građani.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Država bi trebalo da obezbedi da Srbi imaju veća prava nego pripadnici manjina koji žive u Srbiji.	1 - 2 - 3 - 4 - 5

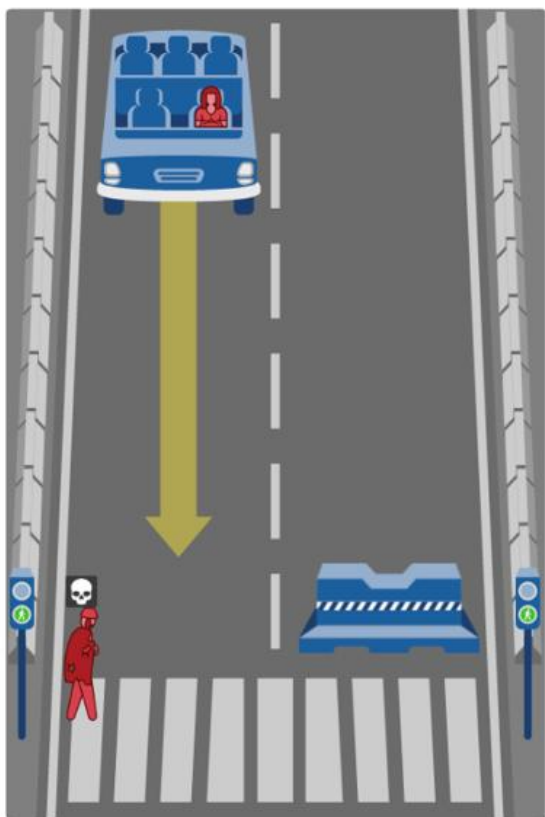
**10. Opcija 1. Jelena, pravica iz centralne Srbije, upravlja automobilom. Pravo ispred nje se nalazi pešački prelaz, dok se levo od nje nalazi betonska bankina. Na automobilu iznenada otkazuju kočnice i dok se automobil nekontrolisano kreće napred, pešački prelaz na zeleno svetlo prelazi Meri, turistkinja koja je u poseti Srbiji. Ukoliko Jelena nastavi da vozi pravo, spasiće sebe, ali će usmrtiti Meri. Ukoliko skrene levo - stradaće, ali će pešak preživeti.**

**Šta mislite da bi Jelena trebalo da uradi?**

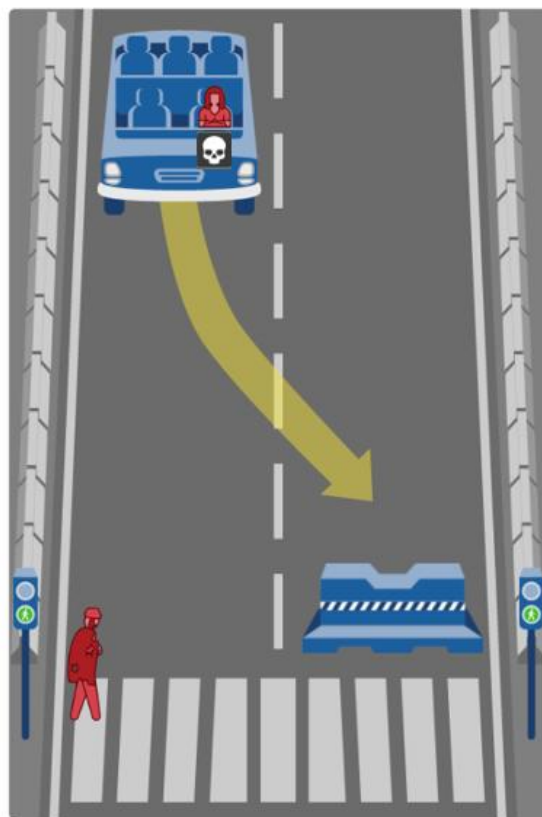
**Opcija 2. Meri, turistkinja koja je u poseti Srbiji, upravlja automobilom. Pravo ispred nje se nalazi pešački prelaz, dok se levo od nje nalazi betonska bankina. Na automobilu iznenada otkazuju kočnice i dok se automobil nekontrolisano kreće napred, pešački prelaz uredno, na zeleno svetlo, prelazi Jelena, pravica iz centralne Srbije.**

**Ukoliko Meri nastavi pravo, spasiće sebe, ali će usmrtiti Jelenu. Ukoliko skrene levo - stradaće ona, ali će pešak preživeti.**

**Šta mislite da bi Meri trebalo da uradi?**



1. Da nastavi pravo



2. Da skrene levo

**11. U kojoj meri se slažete sa sledećim stavovima?**

1 - ne slažem se uopšte, 5 - slažem se u potpunosti

Kada je preda mnom važna odluka, volim da prikupim što više informacija.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Ukoliko saznam nešto o jednom političaru koji se kandiduje za neku javnu funkciju, pre glasanja pokušao bih da nađem iste podatke i o ostalim kandidatima.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Veoma mi je važno da pažljivo razmotrim sve moguće alternative kad donosim odluku.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Kad moram da donesem odluku brzo, trudim se da budem što objektivniji i uravnoteženiji.	1 - 2 - 3 - 4 - 5

Sve što moram da znam prilikom donošenja neke političke odluke je kojoj stranci pripada određeni kandidat.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Stranke su danas toliko polarizovane i različite, da mi je teško da zamislim da ikad glasam za kandidata iz neke druge stranke za koju inače ne glasam.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Uglavnom vidim dobre stvari kod kandidata iz stranke za koju glasam i loše stvari kod kandidata iz drugih stranaka.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Postoji samo jedno ili dva pitanja koja me zaista zanimaju prilikom glasanja na većini izbora. Svoju odluku donosim poređenjem kandidata na osnovu njihovog stava povodom tih pitanja.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Kad god moram da napravim težak izbor, fokusiram se na najvažnije aspekte odluke i prepuštam se tome.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Izbor da glasam za kandidata koji mi je poznat je lak način da se odlučim prilikom glasanja.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Ako jedna politička opcija odgovara mojim potrebama, neću gledati šta nude druge partije.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Kada biram za koga da glasam, često sledim preporuke ljudi kojima verujem.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Kada donosim važne odluke, uglavnom sledim svoj instinkt.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Političke odluke često donosim na osnovu toga kako se osećam u vezi sa njima, bez mnogo razmišljanja.	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Nemam problem čak ni sa donošenjem ozbiljnih i krupnih odluka. Najbolji izbor mi je obično prilično očigledan.	1 - 2 - 3 - 4 - 5

**K1. Prema vašoj proceni, u kojoj meri su emocije uticale na vas prilikom davanja odgovora na postavljena pitanja?**

(1 - uopšte nisu uticale, 5 - veoma su uticale)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-----  
---

**D1. Pol:** Ž - M

**D2. Godina studija:** I - II - III - IV

**D3. Smer:** M - N - S - P

### **Prilog 3. Vodič za vođeno prisećanje**

Zamolili bismo vas da se u narednih nekoliko minuta fokusirate na vaša sećanja i da se vratite u situaciju/trenutak koja je u vašem dosadašnjem životu izazvala najveću sreću/strah/ljutnju/tugu. Želimo da pokušate da duboko uđete u taj trenutak i da u njemu ostanete što uronjenije. Pokušajte da se setite što većeg broja detalja, sitnih stvari koje su se tada desile, a koje ste možda i zaboravili – ko je sve bio tu, kada i gde se to desilo i slično. Ali najviše od svega želimo da se posvetite tom osećaju koji ste tada imali. Da budete u njemu što je dublje i duže moguće.

Kada vreme bude prošlo i kada budete završili sa prisećanjem, zamolićemo vas da popunite jedan upitnik sa par pitanja. Molimo vas da budete što iskreniji i da odgovarate onako kako lično mislite i osećate.

Sada vas molimo da se naslonite u stolicu, zatvorite oči, nagnete glavu unazad ili se namestite tako da vam bude najlakše da budete u dodiru sa vašim emocijama. Polako uđite u vreme i događaj kada ste se najviše osećali srećno/tužno/ljuto/uplašeno i u njemu ostanite što više uronjeni.

#### **Prilog 4. Saglasnost za učestvovanje u eksperimentu**

##### **FAKULTET POLITIČKIH NAUKA**

*Istraživanje za potrebe doktorske disertacije*

***Istraživač:*** Nikola Jović

***Saradnica:*** psihološkinja Bojana Todorović

##### **SAGLASNOST ZA UČESTVOVANJE U EKSPERIMENTU**

Poštovani, pozvani ste da učestvujete u istraživanju u okviru doktorske disertacije kandidata Nikole Jovića na Fakultetu političkih nauka – doktorske studije politikologije.

Eksperiment u kojem ćete učestvovati biće vođen od strane doktoranta Nikole Jovića i psihološkinje Bojane Todorović.

Eksperiment podrazumeva gledanje određenih video klipova, psihološki vođeno prisećanje i popunjavanje jednog upitnika.

Istraživanje je u potpunosti anonimno i volontarno.

Vašim potpisom dajete saglasnost da učestvujete u ovom istraživanju.

*Datum: 13. jun 2020.*

*Potpis saglasnosti*

---

## **Biografija autora**

Nikola Jović rođen je 21. maja 1985. godine u Beogradu. Osnovne studije završio je 2009. godine na Fakultetu političkih nauka Univerziteta u Beogradu, smer međunarodni odnosi sa prosečnom ocenom 8,20. U akademskoj godini 2010/2011 završio je master studije Fakulteta političkih nauka, modul Međunarodna politika sa prosečnom ocenom 9,22. Završni master rad kandidata *Zasnovanost kritika globalizacije* pod mentorstvom profesorke dr Radmile Nakarade ocenjen je najvišom ocenom (deset).

U periodu 2009-2020. godine kandidat je samostalno ili u koautorstvu objavio dvadeset jedan (21) originalni naučni i pregledni rad u domaćim i stranim naučnim časopisima i zbornicima. Takođe, kandidat Nikola Jović imao je osam (8) izlaganja na nacionalnim, regionalnim i međunarodnim naučnim konferencijama. Nikola Jović počeo je da radi na Fakultetu političkih nauka 2011. godine, kao saradnik-demonstrator na predmetima Osnove metodologije

političkih nauka i Metodologija politikoloških istraživanja sa statistikom. Izabran je za istraživača-saradnika 2014. godine, na projektu „Politički identitet Srbije u regionalnom i globalnom kontekstu“ (179076). Dve godine kasnije (2016.) izabran je za asistenta na Fakultetu političkih nauka.

Nikola Jović je sekretar Politikološkog odeljenja Fakulteta političkih nauka od 2018. godine, član Komisije za obezbeđenje i unapređenje kvaliteta rada Fakulteta i član Međunarodnog udruženja metodologa društvenih nauka.

Radio je na projektima misije OEBS u Srbiji, Vestminsterske fondacije za demokratiju, UNICEF-a, Beogradskog centra za bezbednosnu politiku, Nezavisnog udruženja novinara Srbije (NUNS), Evropskog pokreta u Srbiji i nemačke fondacije Help. Nikola Jović aktivno vlada engleskim i nemačkim jezikom.

### **Izjava o autorstvu**

Ime i prezime autora: Nikola Jović

Broj indeksa: 324/11

## Izjavljujem

da je doktorska disertacija pod naslovom

Uloga emocija u donošenju političkih odluka: Kritika teorije racionalnog izbora

- rezultat sopstvenog istraživačkog rada;
- da disertacija u celini, ni u delovima nije bila predložena za sticanje druge diplome prema studijskim programima drugih visokoškolskih ustanova;
- da su rezultati korektno navedeni i
- da nisam kršio autorska prava i koristio/la intelektualnu svojinu drugih lica.

U Beogradu, \_\_\_\_\_

**Potpis autora**

\_\_\_\_\_

## Izjava o istovetnosti štampane i elektronske verzije doktorskog rada

Ime i prezime autora: Nikola R. Jović

Broj indeksa: 324/11

Studijski program: Studije politikologije

Naslov rada: Uloga emocija u donošenju političkih odluka: Kritika teorije racionalnog izbora

Mentor: prof. dr Dušan Pavlović



Izjavljujem da je štampana verzija mog doktorskog rada istovetna elektronskoj verziji koju sam predao/la radi pohranjivanja u **Digitalnom repozitorijumu Univerziteta u Beogradu**.

Dozvoljavam da se objave moji lični podaci vezani za dobijanje akademskog naziva doktora nauka, kao što su ime i prezime, godina i mesto rođenja i datum odbrane rada.

Ovi lični podaci mogu se objaviti na mrežnim stranicama digitalne biblioteke, u elektronskom katalogu i u publikacijama Univerziteta u Beogradu.

U Beogradu, \_\_\_\_\_

**Potpis autora**

\_\_\_\_\_

### **Izjava o korišćenju**

Ovlašćujem Univerzitetsku biblioteku „Svetozar Marković“ da u Digitalni repozitorijum Univerziteta u Beogradu unese moju doktorsku disertaciju pod naslovom:

Uloga emocija u donošenju političkih odluka: Kritika teorije racionalnog izbora

koja je moje autorsko delo.

Disertaciju sa svim priložima predao sam u elektronskom formatu pogodnom za trajno arhiviranje.

Moju doktorsku disertaciju pohranjenu u Digitalnom repozitorijumu Univerziteta u Beogradu i dostupnu u otvorenom pristupu mogu da koriste svi koji poštuju odredbe sadržane u odabranom tipu licence Kreativne zajednice (Creative Commons) za koju sam se odlučio/la.

1. Autorstvo (CC BY)
2. Autorstvo – nekomercijalno (CC BY-NC)
3. Autorstvo – nekomercijalno – bez prerada (CC BY-NC-ND)
4. Autorstvo – nekomercijalno – deliti pod istim uslovima (CC BY-NC-SA)
5. Autorstvo – bez prerada (CC BY-ND)
6. Autorstvo – deliti pod istim uslovima (CC BY-SA)

(Molimo da zaokružite samo jednu od šest ponuđenih licenci.

Kratak opis licenci je sastavni deo ove izjave).

U Beogradu, \_\_\_\_\_

**Potpis autora**

\_\_\_\_\_