

АКТУЕЛНО

УДК: 316.752:324
Примљено: 10. јуна 2010.
Прихваћено: 30. августа 2010.
Оригинални научни рад

Српска политичка мисао
број 3/2010.
год. 17. vol. 29.
стр. 175-194.

Небојша Б. Петровић,
Филозофски факултет, Београд
Бора Кузмановић
Филозофски факултет, Београд

ВРЕДНОСТИ И ОЧЕКИВАЊА КАО ЧИНИОЦИ ИЗБОРНОГ ОПРЕДЕЉЕЊА

Сажетак

У истраживању обављеном на пригодном узорку студената два факултета ($N = 255$) непосредно пред парламентарне изборе 2008. године, постављена су три задатка: да се испита каква је веза између изборног понашања, односно намере да се гласа за ДС и СРС и 1) степена прихватања карактеристичних 18 друштвених и 18 личних циљева (вредности), 2) очекивања да та странка доласком на власт може помоћи или отежати остваривање сваког од тих циљева и 3) производа значаја сваког циља и очекивања да странка може омогућити његово остваривање. Производи прве две групе фактора, вредности и очекивања, објашњавају тек нешто већи степен варијансе него исти фактори посебно (пре свега, сама очекивања), чиме се директно не оспорава, али се јасно и не потврђује претпоставка теорија очекивање – вредности. Упоређени су гласачи ДС и СРС, особито у погледу очекивања од префериране и супарничке странке. Генерална правилност је, било да је реч о друштвеним или личним циљевима, да се од изабране странке очекује да може више (често и драстично) него супарничка странка да допринесе остваривању великог броја циљева, укључујући и оне који нису у програму ни у средишту политике изабране странке,

па чак и оне до којих ни бирачима није посебно стало. Дискутовано је да ли афективна везаност за странке говори у прилог моделу страначке идентификације.

Кључне речи: циљеви, вредности, странке, очекивања, изборно понашање

ТЕОРИЈСКИ УВОД

Политичко понашање појединца несумњиво је веома релевантно за разумевање друштвених процеса, посебно када се ради о изборном опредељивању у парламентарним демократијама, јер тај чин умногоме одређује политички развој једне заједнице у временском периоду од најчешће неколико година.

О човеку који политички промишља и одлучује вођене су исцрпне расправе још од Аристотела, који је људска бића одређивао и као *политичке животиње*. У модерно време многи аутори истичу значај анализе људских (што ће рећи субјективних, психолошких) извора политичке партиципације. Тако нпр. Јула (Eulau, 1963) сматра "... да се не може ништа смислено рећи о управљању (власти), а да се не говори о политичком понашању човека – његовим активностима, циљевима, нагонима, осећајима, уверењима, опредељењима и вредностима." Дакле, психолошка објашњења, која узимају у обзир диспозиције и покретачку енергију *појединца* као политичког актера, могу значајно допринети објашњењима политичких феномена. Иако на први поглед изгледа да поједини актери немају довољно ни релевантног знања за доношење одлука, нити имају рационалног разлога да учествују у изборном понашању где је њихов глас један у мору милиона других, испитивање на психолошком нивоу је настављено и постало неизбежни део проучавања сваких избора.

Психолози сматрају да политички и други социјални системи не постоје без индивидуа које их чине, нити функционишу без људске динамике. Следствено томе, по овом гледишту, обухватна објашњења социо-политичких система не могу бити правилно и потпуно дата без разматрања њихових људских извора енергије (DiRenzo, 1974, Петровић, 2005). Последњих деценија, са појавом и брзим развојем интердисциплинарне области политичке психологије (Knutson, 1973, Sears et al. 2003) разлике између психолошких и политиколошких студија политичког понашања можемо узимати само условно, на основу тога на шта је стављен већи нагласак. За разлику од социолога и политиколога, који се пре свега

занимају за ефекте изборног понашања на одређено друштво, психолози у центар свог разматрања најчешће стављају испитивање процеса политичког понашања, односно партиципације појединаца (Милошевић, 1998).

Студија која се сматра каменом темељцем модерног објашњења понашања бирача објављена је 1944. од стране Лазарсфелда и сарадника (Lazarsfeld et al., 1944). Већ ови аутори претпостављају да на одлуку гласача ком председничком кандидату ће дати глас утиче више фактора, међу њима и неки које можемо сматрати психолошким.

Деценију касније, Кемпел и сарадници (Campbell et al., 1954) још више истичу значај психолошких фактора, померајући тежиште анализе са социо-демографских на више индивидуалне чиниоце, пре свега ставове према релевантним политичким објектима: политичким странкама и кандидатима, као и проблемима који доминирају у кампањи. Овај приступ истиче да се у изборном понашању бирачи воде анализом следећих елемената: а) избором релевантних друштвених проблема у време одржавања избора; б) проценом важности сваког проблема; в) проценом о томе је ли досадашња власт испунила његова очекивања у вези датог проблема и г) проценом о томе која је странка најближа његовом ставу о датом проблему.

У многим оваквим моделима политичког понашања једна од основних претпоставки, некад експлицираних, а некад само имплицитно постојећих, била је да се човек понаша као рационално биће тежећи да максимализује своју корист и да за потенцијални добитак не „плати“ превише. Дакле, у изборном понашању људи ће се опредељивати, пре свега, за оне партије које могу да допринесу остварењу оних циљева и постизању оних вредности који су за њих релевантни. Но за такво, рационално понашање, потенцијални бирач мора бити свестан својих интереса и довољно информиран о потенцијалној „понуди“ на политичкој сцени, односно специфичностима и различитостима те понуде од стране разних актера – политичких странака. Поред „компоненте корисности“ бирач у доношење одлуке укључује и основне вредности за које се залаже.

С друге стране, често се истиче и чињеница да се бирачи не понашају увек на рационалан начин. Показало се, на пример, и да симпатизери неке странке теже да перципирају блискост између својих ставова и ставова префериране странке и чешће него што је то заиста реално. То је довело до концепта страначке идентификације, који посебно добро објашњава како се бирачи опредељују у условима (веома честим) када су недовољно заинтересовани и ин-

формисани о проблемима у друштву и програмима странака. Овај концепт се показао посебно користан у објашњавању понашања бирача у САД и Британији где доминира двопартијски систем.

У истраживањима изборног понашања у Србији током 1990-их доминирао је социодемографски приступ. По том приступу, групе са истим социодемографским карактеристикама понашају се углавном хомогено. Као значајне детерминанте изборног понашања код нас, посебно током 1990-их, показали су се степен образовања, старост, територијална припадност, национална припадност (Милошевић, 1997). У низу истраживања политичких преференција у Србији, аутори су, описујући бирачко тело често користили придев *ирационално* (Бранковић, 2007; Гоати, 1996, Михаиловић, 1996). То би могло да иде у прилог моделу страначке идентификације. Како се систем парламентарне демократије у нашој земљи стабилизовао, престао да буде новина и постао уобичајено стање ствари, изгледа да овај модел стиче већу експланаторну моћ. Основни разлог за то је да управо истиче емоционалну компоненту, тј. афективне факторе везане за изборно понашање.

Постоји један скуп психолошких теорија, познатих као теорије *очекивање-вредност*, које служе за предикцију понашања у многим областима. Ми смо пошли од идеје да се он може користити, између осталог, и у предикцији изборног понашања. Теорија 'очекивање – вредност', у свом основном виду представља когнитивно-мотивациону теорију која указује да производ уверења да ће се жељени циљ постићи и вредност или валенца тог одређеног циља, утичу на тежњу особе ка циљу, која се може, ако нема других, објективних препрека, испољити у понашању особе (Feather & O'Brien, 1987; Wigfield & Eccles, 1992, и многи други). Та веза би, судећи по бројним варијацијама теорија 'очекивање – вредност' требала бити снажнија и стабилнија уколико се мери важност више циљева (идеално би требали имати исцрпну листу релевантних циљева) и очекивања њиховог остварења.

Модели 'очекивање-вредност' веома су значајни савремени модели који укључују како вредности циљева тако и очекивања. За проблем овог рада значајна допуна је да очекивања нису лична него 'делегирана', тј. очекивања од других – политичких странака да остваре циљеве који ће бити испуњење наших вредности. Овакви модели су подложни критици због наглашавања рационалних когнитивних процеса. Међутим, упечатљив скуп истраживања којима су утврђене везе очекивања и вредности са различитим врстама евалуације, понашања и избора, даје потпору одрживости тих модела. У сваком случају, из евентуалног неуспеха објашњења раци-

оналним елементима, можемо барем индиректно закључити нешто и о значају ирационалних, односно афективних елемената.

На емпиријским истраживањима је да провере колико се варијансе понашања (али и ставова) може објаснити узимајући у обзир ова два елемента: вредности и очекивања. Нека скорашња истраживања и код нас су потврдила да се оваквим моделима може објаснити велики степен варијансе *става* према одређеним политичким странкама. Тај степен готово увек прелази 50% - што значи да је мултипла корелација између вредности и очекивања с једне и ставова према странци с друге стране изнад 0.70. Степен објашњене варијансе става према одређеним странкама пење се и до 70%, што значи да је мултипли коефицијент корелације чак и 0.84 (Кузмановић & Петровић, рукопис).

Међутим, није основано очекивати тако високе корелације кад је у питању понашање, па чак и намера за понашање. Разлога за то има више: од тога да бирачи могу имати позитиван став према више партија, док не могу гласати за све, па до низа ситуационих фактора због којих потенцијални бирачи не излазе на изборе, тј. не дају свој глас ни једној политичкој партији. На понашање људи утичу бројни непредвидиви фактори, од ситуационих околности до утицаја претходног понашања (Ajzen, 1991; Ajzen & Fishbein, 1980; Saltzer, 1981).

ПРЕДМЕТ И ЦИЉЕВИ ИСТРАЖИВАЊА

Предмет нашег истраживања је откривање потенцијалне везе између производа прихватања личних, односно друштвених циљева и оцене да би долазак на власт одређене странке омогућио остваривање тих циљева – са једне стране, и изборног понашања, тачније намере да се то понашање оствари, изражене преко одговора на питање за кога ће гласати на предстојећим изборима – са друге (истраживање је обављено у току предизборне кампање за парламентарне изборе у Србији, априла и маја 2008). Први истраживачки циљ је утврђивање да ли постоји генерална тенденција повезивања ових варијабли. Други истраживачки циљ је утврђивање евентуалних комбинација прихватања низа циљева и очекивања (односно њиховог производа) као најбољих предиктора намере да се гласа за поједине странке.

Да би се реализовала ова два истраживачка циља, мора се одговорити на три питања и извршити компарација добијених резултата: прво, испитати колико само прихватање одређених циље-

ва утиче на бирање појединих политичких странака; друго, каква је и колика је повезаност између очекивања да би долазак на власт одређене странке (или коалиције) обезбедио остваривање испитиваних циљева и спремности да се гласа за ту странку; и треће, колико је повезан производ оцене значаја (или прихваћености) сваког циља и очекивања да га конкретна странка реализује (односно су-ма свих тих производа) са спремношћу да се гласа за дату странку. По теоријама *очекивање – вредност* трећа поменута група треба да буде много бољи предиктор намере за понашање, него два њена засебна елемента.

Како су у истраживање укључени и циљеви који се односе на лични живот појединца и друштвени циљеви треба да се постави још једно питање (задатак истраживања) и уз њега да хипотеза. То питање је колико на понашање утиче једна, а колико друга група циљева. Пошто су политичке странке створене пре свега ради остваривања друштвених (од заједничког интереса) циљева, очекује се да све повезаности буду израженије у сфери друштвених циљева него у сфери личних циљева.

Варијабле

На основу теоријских разматрања различитих аутора и садашњих испитивања циљева, конципиране су листа личних циљева (ЛЛЦ) и листа друштвених циљева (ЛДЦ), у оквиру сваке по 18 (шире о томе у: Кузмановић и Петровић, 2007). ЛЛЦ је укључила следеће циљеве (дајемо најкраће називе): углед, пријатељи, друштвена моћ, самоактуализација, алтруизам, постигнуће, узбудљив живот, подређеност, сигурност, савесност, љубав, материјални стандард, знање, уживање (хедонизам), друштвено ангажовање, самосталност, популарност и здрав живот. ЛДЦ је обухватила циљеве: јака тржишна привреда, добри међунационални односи, борба против криминала и корупције, јачање одбрамбених снага, хуманији односи, еколошки циљеви, запосленост, социјална једнакост, правна држава, чување традиције, улазак у Европску унију, приватизација, државни и територијални интегритет, демократија, животни стандард, развој науке и културе, социјална права и једнопартијски систем.

Испитаници су могли да искажу своју намеру да гласају за било коју политичку странку која учествује на изборима.

МЕТОД

Узорак

Узорак је чинило 255 студената друштвених наука, са два факултета: Филозофског (психологија, историја, етнологија, социологија) и Факултета за специјалну едукацију и рехабилитацију. Било је више особа женског пола - око 68%.

Начин обраде података

Основни начин обраде података и приказивања резултата биле су мултипле регресионе анализе (које укључују више предиктора и један критеријум). Предикторе су представљали: а) лични и друштвени циљеви (18 плус 18) односно њихова важност за испитанике; б) очекивања да ће одређена политичка странка уколико освоји власт помоћи остварењу сваког од датих циљева; и ц) производи претходне две скупине варијабли (важност циља пута очекивање да он може бити остварен). Изабране су две дихотомне критеријумске варијабле: а) да ли испитаник намерава или не намерава да гласа за Демократску странку и коалицију коју она предводи – За европску Србију, и б) да ли испитаник намерава или не намерава да гласа за Српску радикалну странку. Због малог процента бирача међу члановима испитаног узорка остале странке нису укључиване у ову анализу.

РЕЗУЛТАТИ

Важности личних и друштвених циљева као предиктори намере за изборно понашање

Прво ћемо приказати оцене друштвених циљева као предикторе гласања за две одабране странке. Свих 18 циљева, односно важност коју им испитаници придају објашњавају **13%** варијансе изборног опредељења за Демократску странку (мултипла корелација је 0.36) што је значајно на нивоу 0.05. Истих 18 циљева објашњава **21%** варијансе изборног опредељења за Српску радикалну странку (Mult R= 0.46) што је значајно на нивоу 0.01. Анализа бета коефицијената указује да ни један посебни циљ не утиче значајније од других на изборно опредељење. Објашњена варијанса изборног опредељења је значајно мања него што је то варијанса ставова према странкама (Кузмановић и Петровић, рукопис), што је и очекивано јер и други фактори осим ставова утичу на то да ли неко намерава да изађе на изборе и да свој глас одређеној страначкој или коалиционој листи. Природа критеријумске варијабле такође

утиче на релативно мали степен објашњене варијансе. Наиме, док с једне стране ових дихотомних варијабли имамо испитанике који намеравају да изађу на изборе и да дају свој глас Демократској односно Српској радикалној странци, с друге стране имамо не само њихове политичке противнике него све оне који не изјављују да ће свој глас дати једној, односно другој странци, у које спадају и симпатизери који из разних разлога неће изаћи на изборе, потом они који имају позитиван став према датој странци али ће гласати за неку другу, политички блиску опцију јер им је она приоритет, итд.

Када се у анализи као предиктори узму важности остварења 18 личних циљева мултипла корелација са намером да се гласа за ове странке је 0.32 односно 0.31, чиме је објашњено свега 10% варијансе –процент који није статистички значајан.

Очекивања испуњења личних и друштвених циљева као предиктори намере за изборно понашање

Очекивања да ће Демократска странка ако буде на власти остварити 18 друштвених циљева објашњава 13% варијансе интенције да се гласа за ову странку ($Mult R= 0.36$), дакле, у истој мери као и важност циљева. Када је у питању Српска радикална странка, проценат објашњене варијансе се пење на 16% ($Mult R= 0.40$). Први проценат је значајан на нивоу 0.05, а други на нивоу 0.01. Разлог овај разлици пре свега видимо у хомогенијем узорку оних који неће гласати за ову странку. У случају Демократске странке много су чешћи „негласачи“ који изјављују да ће гласати нпр за Либерално демократску партију, а који имају релативно повољно мишљење и о Демократској странци. Анализа одговора неопредељених и апстинената указује да су они такође (у нашем узорку) ближи Демократској него Српској радикалној странци (када упоредимо аритметичке средине циљева уочавамо да су те вредности код апстинената ближе просецима симпатизера Демократске странке).

Што се тиче личних циљева, изгледа логично да људи генерално мање очекују да ће власт било које странке утицати на њихова пријатељства, љубав, степен алтруизма и слично, мада на неке личне циљеве, као што је узбудљив живот, постигнуће или материјални стандард, могу утицати. Испоставило се да, очекивања да ће долазак Демократске странке на власт помоћи испуњењу осамнаест испитиваних личних циљева објашњавају 14% варијансе спремности за гласање за ову странку ($Mult R=0.37$, значајно на нивоу 0.01), а нешто већи допринос од осталих предиктора има очекивање испитаника да ће моћи да остваре своје потенцијале, да се самоактуализују. Код Српске радикалне странке, проценат ва-

ријансе се пење на ненаданих 22% ($Mult R= 0.47$), што је значајно на нивоу 0.01. Анализирајући бета коефицијенте можемо утврдити да је највећи значај предиктора – узбудљив живот (са негативним предзнаком, стандардизовани бета коефицијент је -0.29 , а $t=-2.928$). Та ставка у целини гласи: Да имам узбудљив живот испуњен сталним догађајима и променама. Иако смо ово дефинисали као лични циљ и кратко га назвали узбудљив живот, изгледа да је други део тврдње и друштвено релевантан и да су наши испитаници управо ту динамику животних догађаја повезали са немогућношћу да буде остварена у случају да СРС освоји власт.

Производи очекивања и вредности као предиктори намере за изборно понашање

По теоријским моделима које смо приказали у уводном делу рада, и хипотезама постављених на основу њих, производи очекивања и вредности требали би бити бољи предиктори изборног, као и сваког другог понашања, него поједини чиниоци тог производа. Скуп 18 производа важности друштвених циљева и очекивања да би Демократска странка дошавши на власт могла да их оствари, као предиктори објашњавају 18% варијансе намере да се гласа за ову странку ($Mult R= 0.42$). Скуп 18 производа важности друштвених циљева и очекивања да би Српска радикална странка дошавши на власт могла да их оствари, објашњавају 22% варијансе изборног понашања ($Mult R= 0.47$). Оба резултата су значајна на нивоу 0.01.

У погледу личних циљева проценти објашњене варијансе износе 9% за Демократску и 25% за Српску радикалну странку ($Mult R= 0.30$, односно 0.50). Овај потоњи је значајан на нивоу 0.01. Одлучујући утицај на оволики степен предикције има производ важности личног материјалног стандарда и очекивања да ће СРС доласком на власт моћи да подстакне остварење тог циља. Бета коефицијент показује негативан смер поменути везе (стандардизовани бета коефицијент је -0.39 , а $t=-3.794$).

Упоредили смо и просечан збир производа циљева и очекивања код гласача и „негласача“ (свих осталих) једне и друге странке. И у случају личних и друштвених циљева технички распон збирова креће се од 18 до 450. Просечан збир производа за друштвене циљеве код гласача ДС је 289.7, а код негласача 247.5 (разлика је значајна на нивоу 0.01). За личне циљеве вредности су 238.9 и 203.8 ($sig. 0.01$). Код гласача СРС, када су у питању друштвени циљеви, збир производа је 299, а код негласача 196.1. Када су у питању лични циљеви гласачи СРС имају просечан збир 266.5 насупрот само 164.5 код негласача. Обе разлике су статистички значајне на

нивоу 0.01. Очигледно, збирови производа боље раздвајају бираче од небирача СРС него ДС.

Разлике између гласача Српске радикалне странке и Демократске странке

Да бисмо потпуније проверили могућности теорија *очекивање-вредност* на објашњење изборног понашања у нашој земљи, извршићемо још једну групу анализа. Проверићемо какве су разлике између испитаника који су најавили гласање за једну од две највеће странке на тада предстојећим изборима по вредностима, очекивањима од префериране, али и од супарничке странке, као и разлике производа ових чинилаца. Дакле, на одређен начин ћемо супротставити одговоре гласача једне и друге странке. Да бисмо уштедели на простору приказаћемо *само статистички значајне разлике* (на нивоу 0.01).

Табела 1. Разлике бирача СРС и ДС по друштвеним вредностима

		АС	СД	ДС-СРС (разлике у АС)
добри међунационални односи	ДС	4.34	.915	1.14
	СРС	3.20	1.424	
јачање одбрамбених снага	ДС	3.36	1.009	-1.24
	СРС	4.60	.828	
чување традиције	ДС	3.68	1.086	-0.79
	СРС	4.47	.743	
улазак у Европску унију	ДС	3.60	1.097	1.67
	СРС	2.07	1.163	
приватизација	ДС	3.07	1.083	1.27
	СРС	1.80	1.082	
државни и територијални интегритет	ДС	3.78	.941	-1.08
	СРС	4.86	.363	

На табели 1. је уочљиво да бирачи ДС у просеку значајно више него бирачи СРС истичу значај друштвеног циља „добри међунационални односи“ (4,34 према 3,20), док обрнуто важи за циљ „јачање одбрамбених снага“ (3,36 наспрам 4,60). Највеће разлике су откривене у оцени значаја уласка у ЕУ (разлика у АС је 1,67), али уз карактеристичну специфичност. Наиме, том циљу ни бирачи ДС не придају особито висок значај („тек“ 3,60), али то је ипак много више од просечне оцене гласача СРС (само 2,07). Ова тенденција давања релативно ниских оцена, али и истовремене појаве статистички значајних разлика, још више долази до изражаја у процени важности даље приватизације: просек за бираче ДС је само 3,07, али је знатно нижи за гласаче СРС (1,80). Насупрот томе, бирачи и једне и друге странке велики значај придају државном и

територијалном интегритету, али то чине у већој мери гласачи СРС него ДС (4,86 према 3,78).

Ови налази су углавном сагласни са раније утврђеним разликама између *симпатизера* једне и друге странке, утврђеним на узорку београдских средњошколаца (Петровић и Кузмановић, 2007).

На личним циљевима нема статистички значајних разлика међу групама оних који изјављују да би гласали за СРС, односно ДС.

У табели 2. су у колонама приказана просечна очекивања гласача ДС и СРС о томе колико би долазак на власт ДС (један ред), односно СРС (други ред) допринео остваривању сваког наведеног друштвеног циља. Дакле, гласачи и једне и друге странке су процењивали могуће ефекте доласка на власт и своје (префериране) и конкурентне, супарничке (супротстављене) странке. У последњој колони су дате разлике у АС између гласача ДС и СРС. Просек изнад 3.00 значи да претежу позитивна очекивања од странке, а испод 3.00 негативна. Просек 3.00 (боље рећи, око 3) значи оцену да долазак странке на власт не би битно утицао, што се у неким случајевима може сматрати и блажом негативном еволуацијом странке ако се има у виду да се од странака очекују позитивни ефекти (нпр. у развоју привреде, смањивању незапослености и слично).

Правилност је очигледна: бирачи и једне и друге странке склони су да за своју странку везују позитивна, а за супарничку негативна очекивања у погледу омогућавања остваривања циљева. Има неколико, бар на први поглед, одступања. Тако се гласачи ДС и СРС не разликују значајно у оцени колико власт ДС омогућује јачање одбрамбених снага земље (3,55, односно 3,45), али се веома разликују у оцени колико би власт радикала допринела остваривању истог циља (1,93 према 4,67). Гласачи СРС признају, дакле, да ДС може у извесној мери помоћи остваривању овог циља, али бирачи ДС оспоравају да то може учинити СРС. Међутим, подаци се могу поредити и на други начин: по редовима унутар исте колоне. Тада видимо да гласачи ДС више оцене дају својој странци него СРС (3,55 према 1,93), али и гласачи СРС својој него супарничкој (4,67 према 3,45). Слична се анализа може обавити и када је у питању циљ „традиција и обичаји“. Генерална је, дакле, правилност да се већа очекивања везују за преферирану него за супарничку странку. Тако гласачи СРС сматрају да ће СРС боље него ДС обезбеђивати и добре међунационалне односе и демократију у земљи, а гласачи ДС очекују да ће власт ДС више него власт СРС омогућити не само бољи животни стандард (разлика је драстична) него и

територијални интегритет (такође је велика разлика), па и очување традиције и обичаја.

Табела 2. Разлике бирача СРС и ДС у очекивањима да би власт ДС односно СРС омогућила остварење друштвених циљева (аритметичке средине оцена)¹⁾

	странка од које се очекује	Гласачи		Разлике АС (ДС-СРС)
		ДС	СРС	
јака тржишна привреда	ДС	4.57	1.98	2.59
	СРС	2.60	4.07	-1.47
добри међунац. односи	ДС	4.60	1.43	3.17
	СРС	3.07	3.93	-0.86*
борба против криминала	ДС	4.11	2.26	1.85
	СРС	1.64	4.67	-3.03
јачање одбрам. снага	ДС	3.55	3.45	0.10 (н.з.)
	СРС	1.93	4.67	-2.74
хуманији односи	ДС	4.13	2.04	2.09
	СРС	2.53	4.40	-1.87
еколошки циљеви	ДС	3.91	2.51	1.40
	СРС	2.47	4.20	-1.73
запосленост	ДС	4.24	2.30	1.94
	СРС	1.93	4.13	-2.20
социјална једнакост	ДС	3.85	2.11	1.74
	СРС	1.80	4.00	-2.20
стабилна држава	ДС	4.04	1.98	2.06
	СРС	1.93	4.50	-2.57
традиција и обичаји	ДС	3.62	3.70	-0.08 (н.з.)
	СРС	1.93	4.93	-3.00
улазак у Европску унију	ДС	4.62	1.51	3.11
	СРС	3.87	2.93	0.94
приватизација	ДС	4.32	1.98	2.34
	СРС	3.80	2.80	1.00
територијални интегритет	ДС	4.00	2.78	1.22
	СРС	1.86	4.93	-3.07
демократија	ДС	4.13	1.85	2.28
	СРС	2.33	4.13	-1.80
бољи стандард	ДС	4.40	2.00	2.40
	СРС	2.00	4.29	-2.29
развој науке и културе	ДС	4.32	2.17	2.15
	СРС	2.53	4.20	-1.67
социјална права	ДС	3.80	2.43	1.37
	СРС	2.00	4.60	-2.60
једнопартијска држава	ДС	3.11	2.79	0.32 (н.з.)
	СРС	2.20	3.80	-1.60

Иста правилност је установљена и када је реч о личним циљевима (табела 3), те се тако очекује да ће изабрана странка више него супарничка утицати да се више оствари не само самоактуализација него и пријатељска подршка, савесност, здрав живот, подређеност, али и самосталност. Без обзира што је по

1) Све разлике су статистички значајне на нивоу 0.01 осим оних означених са * које су значајне на нивоу 0.05 и оних које су означене са (н.з.) - нису значајне.

форми ово когнитивни модел, чини се да ови налази више говоре у прилог теорији о страначкој идентификацији, ако не код свих потенцијалних бирача, онда барем код већине оних који довољно рано знају за кога ће гласати.

Табела 3. Разлике бирача СРС и ДС у очекивањима да би власт ДС односно СРС омогућила остварење личних циљева (аритметичке средине оцена)²⁾

	странка од које се очекује	Гласачи		Разлике АС (ДС-СРС)
		ДС	СРС	
углед	ДС	3.81	2.43	1.38
	СРС	2.40	3.80	-1.40
пријатељи	ДС	3.70	2.85	0.85*
	СРС	2.47	4.13	-1.66
друштвена моћ	ДС	3.38	2.62	0.76*
	СРС	2.40	3.93	-1.53
самоактуализација	ДС	4.28	2.13	2.15
	СРС	1.93	4.27	-2.34
алтруизам	ДС	3.87	2.78	1.09
	СРС	2.27	4.13	-1.86
постигнуће	ДС	3.85	2.49	1.36
	СРС	2.27	4.13	-1.86
узбудљив живот	ДС	3.77	2.43	1.34
	СРС	2.00	4.27	-2.27
подређеност	ДС	3.49	2.78	0.71*
	СРС	2.60	3.60	-1.00
сигурност	ДС	4.04	1.96	2.08
	СРС	2.27	4.00	-1.73
савесност	ДС	3.49	2.70	0.79*
	СРС	2.27	3.80	-1.53
љубав	ДС	3.23	2.82	0.41 (н.з.)
	СРС	2.53	3.93	-1.40
материјални стандард	ДС	4.19	2.02	2.17
	СРС	1.67	4.07	-2.40
знање	ДС	4.17	2.13	2.04
	СРС	2.27	4.00	-1.73
уживање/хедонизам	ДС	3.51	2.50	1.01
	СРС	2.20	3.87	-1.67
друштвено ангажовање	ДС	3.91	2.17	1.74
	СРС	2.13	3.93	-1.80
самосталност	ДС	4.06	2.26	1.80
	СРС	2.21	4.07	-1.86
популарност	ДС	3.26	2.52	0.74*
	СРС	2.47	3.73	-1.26
здрав живот	ДС	3.36	2.70	0.66*
	СРС	2.53	3.93	-1.40

Како у самим циљевима нема великих разлика између гласача ове две странке то поново говори у прилог афективним факторима при одлучивању. Будући да су разлике у очекивањима очите, то и

2) Све разлике су статистички значајне на нивоу 0.01 осим оних означених са * које су значајне на нивоу 0.05 и оних које су означене са (н.з.) - нису значајне.

производи показују сличну тенденцију као и резултати приказани у табелама 2. и 3. Даћемо стога само табелу са разликама аритметичке средине производа оцена важности друштвених циљева и очекивања бирача ДС, односно СРС, да би власт префериране, односно супарничке странке омогућила остварење тих циљева. Могући распон производа је од 5 до 25. Из табеле 4 је очигледно да је и производ важности друштвених циљева и очекивања да би власт странке за коју испитаници гласају омогућила остварење тих циљева, најчешће много виши него кад су питању производи чији је други чинилац очекивање од супротстављене странке. Извесно одступање се јавља само у случају уласка у ЕУ и приватизације.

Табела 4. Разлике бирача СРС и ДС у производу важности друштвених циљева и очекивањима да би власт ДС односно СРС омогућила остварење тих циљева (аритметичке средине оцена)³⁾

	странка од које се очекује	Гласачи		Разлике АС (ДС-СРС)
		ДС	СРС	
јака тржишна привреда	ДС	19.35	9.33	10.02
	СРС	8.28	15.93	-7.65
добри међунационални односи	ДС	20.14	10.80	9.34
	СРС	6.23	12.07	-5.84
борба против криминала	ДС	19.47	7.50	11.97
	СРС	10.78	21.13	-10.35
јачање одбрамбених снага	ДС	12.09	8.87	3.22 (н.з.)
	СРС	11.34	21.67	-10.33
хуманији односи	ДС	17.69	9.73	7.96
	СРС	8.31	17.20	-8.89
еколошки циљеви	ДС	18.26	11.00	7.26
	СРС	11.64	19.40	-7.76
запосленост	ДС	19.53	8.40	11.13
	СРС	10.34	17.73	-7.39
социјална једнакост	ДС	14.98	6.67	8.31
	СРС	7.89	16.40	-8.51
стабилна држава	ДС	17.02	8.13	8.89
	СРС	8.11	19.93	-11.82
традиција и обичаји	ДС	13.85	8.27	5.58
	СРС	13.30	22.00	-8.70
улазак у Европску унију	ДС	16.82	8.00	8.82
	СРС	5.11	6.33	-1.22 (н.з.)
приватизација	ДС	13.43	6.87	6.56
	СРС	5.93	5.46	0.47 (н.з.)
територијални интегритет	ДС	15.31	8.31	7.00
	СРС	10.31	23.93	-13.62
демократија	ДС	14.72	7.27	7.45
	СРС	6.71	12.67	-5.96
бољи стандард	ДС	19.43	9.00	10.43
	СРС	8.60	19.28	-10.68
развој науке и културе	ДС	18.87	10.67	8.20
	СРС	9.37	18.00	-8.63
социјална права	ДС	17.04	9.00	8.04
	СРС	10.66	21.67	-11.21
једнопартијска држава	ДС	7.17	5.67	1.50 (н.з.)
	СРС	5.85	12.20	-6.35

3) Све разлике су статистички значајне на нивоу 0.01 осим оних означених са (н.з.) - нису значајне.

Поред ових табела, даћемо краћу табелу у којој ћемо упоредити збирове 18 производа циљева и очекивања оних који намеравају да гласају за ДС односно СРС (могући распон сума производа се кретао од 18 до 450).

Табела 5. Разлике бирача ДС и СРС по збиру производа

	би- рачи	АС	СД	Разлике АС (ДС- СРС)	Ф
Сума производа важности личних циљева и очекивања да их ДС може остварити	ДС	238.87	53.66	97.14	38.77**
	СРС	141.73	48.98		
Сума производа важности друштвених циљева и очекивања да их ДС може остварити	ДС	289.66	58.00	137.79	60.84**
	СРС	151.87	64.48		
Сума производа важности личних циљева и очекивања да их СРС може остварити	ДС	147.24	42.76	-119.29	46.03**
	СРС	266.53	94.14		
Сума производа важности друштвених циљева и очекивања да их СРС може остварити	ДС	156.79	58.73	-142.21	68.33**
	СРС	299.00	55.58		

Очигледно је да бирачи ДС имају много већи збир (статистички значајно виши на нивоу 0.01) од гласача СРС када су у питању сума производа важности циљева и очекивања да их Демократска странка може остварити. Насупрот томе, овај збир је код њих значајно мањи ако су у питању очекивања да ће циљеви бити испуњени доласком на власт Српске радикалне странке. Обрнута је тенденција код гласача СРС.

ДИСКУСИЈА И ЗАКЉУЧЦИ

У истраживању обављеном на пригодном узорку студената два факултета (N = 255) непосредно пред претходне парламентарне изборе (2008) испитивано је, између осталог, изборно понашање студената. Постављена су три задатка: да се испита каква је веза између намере да се гласа за одређену странку и 1) степен прихватања карактеристичних 18 друштвених и 18 личних циљева (вредности), 2) очекивања да та странка доласком на власт може помоћи или отежати остваривање сваког од тих циљева и 3) производа значаја сваког циља и очекивања да странка може омогућити његово остваривање. Због малог узорка, имало је смисла ово проверавати само код потенцијалних гласача две политичке пар-

тије: Српске радикалне странке и Демократске странке, односно коалиције коју је она предводила. У првом делу анализе критеријумска варијабла (изборно понашање) је дихотомизирана, тј. разликовани су гласачи од „негласача“ (сви остали) за сваку странку понаособ. Примењена је регресиона анализа да би се установило колико укупно свака од три групе предиктора објашњава намеру да се гласа за једну и другу странку.

Када посматрамо само важност коју потенцијални бирачи приписују различитим циљевима, показало се да личне вредности (попут пријатељства, угледа, постигнућа итд.) немају значаја за изборно опредељивање у смислу разлика између гласача и „негласача“. Друштвени циљеви (попут јачања привреде, борбе против криминала, чувања традиције, уласка у Европску унију и других) објашњавају 13% варијансе намере да се гласа за Демократску странку, односно 21% варијансе намере да се гласа за Српску радикалну странку. Слични проценти се добијају и када се посматра очекивање испитаника да би власт једне или друге странке довела до остваривања низа личних и друштвених циљева. На овај начин је објашњено 13% варијансе спремности за гласање за ДС, односно 16% за СРС. Занимљиво је да се спремност за гласање може чак и у нешто већем степену (14% и 22%) објаснити преко очекивања да ће странке помоћи остваривању личних циљева бирача. Но, мора се напоменути да се релативно висок проценат ове варијансе за СРС заснива највише на објашњењу зашто испитаници не желе да гласају за ову странку: они сматрају да би та странка била препрека њиховом личном испуњеном, узбудљивом животу, пуном сталних догађаја и промена.

Коначно, производи прве две групе фактора, вредности и очекивања, објашњавају тек нешто већи степен варијансе него исти фактори посебно (пре свега, сама очекивања), чиме се директно не оспорава, али се јасно и не потврђује претпоставка теорија *очекивања – вредности*. Тако производи важности и очекивања испуњења друштвених циљева објашњава 18% варијансе спремности за гласање за ДС и 22% за СРС, док су у случају личних циљева добијене бројке 9% и 25%. Последњи поменути проценат, релативно виши од других, поново је највише последица објашњења због чега део испитаника из узорка не жели да гласа за СРС. Најјачи негативни предиктор изборног понашања према СРС је производ значаја материјалног стандарда за бираче и њиховог очекивања да би СРС, уколико дође на власт, отежала (или бар да не би могла да помогне) остварење овог значајног циља.

Оваква анализа није лишена одређених слабости. Није само реч о томе да зависну (критеријумску) варијаблу карактерише по

природи ограничена варијабилност (постоје само две категорије) него је, пре свега, проблем што је категорија „негласача“ врло хетерогена: она укључује не само противнике одређене странке него и неутралне, па и симпатизере који ће гласати за неку другу странку зато што им је она приоритетна. На пример, симпатизери ДС су и гласачи ЛДП (линеарна корелација између ставова према ове две странке је 0,50), а симпатизери СРС су и гласачи СПС (корелација ставова је 0,52), ДСС (0,34), Нове Србије (0,42). Зато смо одлучили да у другом делу анализе на одређен начин супротставимо гласаче ДС и СРС, односно да упоредимо њихове одговоре на иста питања и да акценат анализе ставимо на утврђивање разлика и евентуалних сличности. Ово је оправдано учинити због чињенице да су у свести испитаника те странке нека врста антипода што доказује чињеница да је на целом узорку установљена значајна негативна корелација између ставова (операционализованих преко глобалних евалуација) ДС и СРС (-0,43). У тадашњој изборној кампањи ове странке су се приказивале не само као такмаци него и као политички противници.

Када су у питању лични циљеви, показало се да између гласача једне и друге странке нема значајних разлика: и једни и други теже истим личним, животним циљевима. Међутим, када је реч о друштвеним циљевима, установљене су значајне разлике код шест циљева. Испитаници који се опредељују за СРС више се залажу за јачање одбрамбених снага, чување традиције и државни и територијални интегритет, а потенцијални бирачи ДС за добре међунационалне односе, улазак у Европску унију и за даљу приватизацију. Чини се да ови налази одговарају проширеној слици и о оријентацији самих странака.

Главни налази се односе на очекивања од странака. Генерална правилност је, било да је реч о друштвеним или личним циљевима, да се од изабране странке очекује да може више (често и драстично) него супарничка странка да допринесе остваривању великог броја циљева, укључујући и оне који нису у програму ни у средишту политике изабране странке, па чак и оне до којих ни бирачима није посебно стало. Тако гласачима ДС, иако оцењују да подређеност ауторитетима није много значајан лични циљ, не смећа да мисле да власт ДС пре него власт СРС обезбеђује остварење чак и тог циља. Са друге стране, гласачи СРС сматрају да би власт ове странке допринела стварању бољих међунационалних односа (просек оцена 3,93), а да власт ДС и њених партнера омета или онемогућује остварење тог циља (просек само 1,43).

Ако су сама очекивања оволико важна, природно је онда да се између гласача једне и друге странке јаве и разлике у производу

степен привлачности циљева и очекивања од своје и супарничке странке. Да су у том производу фактички важнија очекивања него степен прихватања циљева, показује и чињеница да између гласача једне и друге странке нема битних разлика у личним циљевима (вредностима), а постоји између производа тих циљева и очекивања (видети разлике у збиру производа на табели 5). Поједностављено формулисано, производ се може разумети као резултат множења константе (циља) са варијабилном величином (очекивањем). Све ово упућује на закључак да постоји снажна афективна везаност за једну странку уз, такође снажну, афективну одбојност према странкама које се доживљавају као политички противници, супарници, и да то објашњава већину добијених резултата. Истина је да се на основу очекивања и производа циљева и очекивања може у одређеној мери предвиђати изборно понашање, али се тиме не објашњава суштина процеса и правац условљавања. Пре ће бити да једном стечен став доводи до генерализације очекивања него да се став и изборно понашање могу објаснити укупношћу очекивања, а поготово збиром производа циљева и очекивања да ће их странка реализовати.

Иако се на основу теорије очекивања и очекивања-вредности могу прилично успешно диференцирати гласачи две супарничке странке, то не значи да је потврђен модел рационалног бирача. Напротив, целина наших података сугерише закључак да се јављају многи ирационални елементи, условљени вероватно снажним позитивним афективним односом према једној странци и негативним према другој. Да ли то значи да резултати говоре у прилог модела страначке идентификације као објашњења изборног понашања? Ако се сматра да је за идентификацију најважнија актуална афективна везаност, може се дати потврдан одговор, али ако је битан услов и трајност, која се огледа у већем броју поновљених гласања за исту странку, онда се мора рећи да наши резултати не могу да потврде, али ни да оспоре, такву тезу. Наиме, наш узорак чине млади, од којих је велики број тада први пут гласао. Но чини се да то и није најважније. Битна је афективна везаност, без обзира колико она траје.

На основу свих података покушаћемо да скицирамо једно целовито хипотетичко објашњење налаза до којих смо дошли. Подсетимо се да смо установили да се гласачи две супротстављене странке разликују у прихватању шест друштвених циљева (вредности) и да су то циљеви који се обично везују уз представе о тим странкама. Једна од психолошких основа (поред неких које ми нисмо испитивали) успостављања снажног позитивног става према некој странци може бити у препознавању поклапања властитих

битних циљева (вредности) и циљева странке, односно у довољном броју таквих циљева. Али, једном формирана афективна везаност доводи не само до одлуке да се гласа за ту странку него и до (највероватније несвесне) тенденције да се тој странци приписује способност да оствари многе циљеве, укључујући и оне до које испитанику није много стало, али који могу бити важни за неке друге људе. Субјект се несвесно понаша као пропагандист „своје“ странке чак и када је реч о ситуацији анонимног испитивања. Овакво објашњење би требало проверити преко суптилнијег плана истраживања.

Nebojsa B. Petrovic, Bora Kuzmanovic

VALUES AND EXPECTATIONS AS FACTORS OF ELECTORAL PREFERENCES

Summary

There are three tasks of research that had been conducted on a representative sample of two faculties (№ 255): to examine the connections between electoral behavior, or in other words the intention to vote for DS (Democratic Party) and SRS (Serbian Radical Party) and: 1) the degree of acceptance of eighteen social and personal objectives (values); 2) the expectation that the party winning elections could help or hinder implementation of these objectives; 3) the product of significance and expectations that party could achieve eventually. Products of first two groups of factors, values and expectations can explain only slightly higher degree of variance but not every factor individually (especially expectations). That cannot confirm or deny the theory of expectations – values. They compared the voters of both parties, especially in terms of expectations from the preferred and rival parties. General conclusion is that the elected party is expected to have more success in implementation of various goals than rival parties. They discussed about that whether affective attachment to the party speaks in favor of the party identification model.

Key words: goals, values, parties, expectations, voting behavior.

ЛИТЕРАТУРА

Бранковић, С. (2007). „Апстиненција у истраживањима јавног мњења: разлози неучествовања на изборима“, *Бирачи и апстиненти у Србији*, Friedrich Ebert Stiftung, ФПН, ИДН, Београд, 151-168.

- Гоаги, В.А. (1996). *Стабилизација демократије или повратак монизму? Трећа Југославија средином деведесетих година*, Унирекс, Никшић-Подгорица
- Ђорђевић-Милошевић, Ј. С. (1997). „Основни приступи у проучавању изборног понашања“, *Психологија*, вол. 30, бр. 3, стр. 279-294.
- Кузмановић, Б. & Петровић, Н. (2007). „Структура преференција личних и друштвених циљева средњошколаца“, *Психологија*, вол. 40 бр. 4, стр. 567-585.
- Кузмановић, Б. & Петровић, Н. (рукопис). *Циљеви и очекивања као чиниоци ставова према политичким странкама*
- Михаиловић, С. М. (1996). „Страначки идентитет и изборне оријентације грађана Југославије“, *Гледишта*, вол. 37, бр. 1-2, стр. 69-89.
- Милошевић, Ј. С. (1998) *Изборно понашање у Србији - демографски и персонални чиниоци, магистарски рад*, Филозофски факултет - Одељење за психологију, Београд
- Петровић, Н. (2005). *Психолошке основе помирења између Срба, Хрвата и Бошњака*, Институт за психологију/Документациони центар, Београд.
- Петровић, Н., Кузмановић, Б. (2007). „Лични и друштвени циљеви и ставови према политичким странкама“, *Српска политичка мисао*, бр. 1-2, стр. 165-189.
- Ajzen, I. (1991). „The theory of planned behavior“, *Organizational behavior and human decision processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall
- Campbell, A., Gurin, G., Miller, W.E. (1954). *The voter decides*, Row, Peterson and Co, Evanston, IL, New York ltd.
- DiRenzo, G. J. (1974). *Personality and politics*, Doubleday, New York
- Eulau, H. (1963) *The Behavioral Persuasion in Politics*, Random House, New York
- Feather, N. and O'Brien, G. E. (1987). „Looking for Employment: An Expectancy-Valence Analysis of Job-Seeking Behaviour Among Young People“, *British Journal of Psychology*, 78, 251-272.
- Knutson, J. N. (1973) (Ed.). *Handbook of Political Psychology*, Jossey-Bass Publications.
- Lazarsfeld, P., Berelson, B. I, Gaudet, H. (1944). *The People's Choice – How the Voter Makes up His Mind in a Presidential Campaign*, Columbia University Press, New York
- Saltzer, E. B. (1981). „Cognitive moderators of the relationship between behavioral intentions and behavior“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 260-271.
- Sears, D. O., L. Huddy, and R. Jervis (Eds.): *Oxford Handbook of Political Psychology*, Oxford University Press, 2003.
- Wigfield, A., & Eccles, J. (1992). „The development of achievement task values: A theoretical analysis“, *Developmental Review*, 12, 265-310.