

Небојша Петровић

Филозофски факултет, Београд, Одељење за психологију

Бора Кузмановић

Филозофски факултет, Београд, Одељење за психологију

ЦИЉЕВИ И ОЧЕКИВАЊА КАО ПРЕДИКТОРИ СУБЈЕКТИВНОГ ОДНОСА ПРЕМА ДВЕМА СУПАРНИЧКИМ ПОЛИТИЧКИМ СТРАНКАМА

Сажетак

За разлику од политиколога, који се првенствено интересују за исход, психолози покушавају да првенствено разумеју процес, како појединци долазе до опредељивања за одређену опцију. И једнима и другима важни су предиктори, фактори који доприносе односу према политичким партијама. Циљ овог рада је да се утврди колико циљеви и очекивања могу бити предиктори става и намере да се гласа за две водеће политичке странке у Србији у овом тренутку. Основни задатак је био да се утврди који од 18 личних и 18 друштвених циљева, односно која њихова комбинација, најбоље одређује ставове према ове две странке, односно намеру за гласање за једну од њих. Други део анализе се односи на то како уместо самих циљева, очекивања да странке остваре сваки од њих детерминише исте те елементе политичке партиципације. Узорак је чинио 481 студент, са шест факултета Универзитета у Београду. Резултати показују да је циљ „улазак у ЕУ“ најбољи предиктор – било да се ради о ставовима, гласању, или пак давању предности једној или другој странци у ситуацији присилног избора. Међутим, показује се да постоје бројни суптилни механизми на основу којих одређени други циљеви избијају у први план у евалуацији странке, али нису нужно и главни предиктори у одлуци за гласање. Значајно је и да очекивања да ће странке успешно остварити неки циљ,

по правилу бољи предиктори него значај који људи придају тим циљевима.

Кључне речи: ставови, очекивања, вредности, циљеви, Демократска странка, Српска напредна странка

У нашој земљи, као и другде, бројне су анализе јавног мњења у политичком домену, посебно у периодима пред изборе. Најчешћи резултати, најатрактивнији за шири круг људи, јесу дескриптивни подаци о процентима подршке коју имају политичке странке. Но, за политичке истраживаче и аналитичаре, било у партијама или у академској сфери, од великог значаја јесу подаци који говоре о факторима који утичу на позитивнију или негативнију евалуацију неке странке, односно на број гласова које добије на изборима. То су најчешће истраживања политичких психолога, која се тичу појединца, преко покушаја да се проникне у начине и разлоге њихове евалуације и одређења за одређену политичку опцију.

Међутим, истраживања у овој области су била чешћа у од стране стручњака из поља политичких наука и социологије, а један од првих приступа био је социодемографски (Berelson et al., 1966; Lazarsfeld et al., 1944). По том приступу постоји правилност у политичком понашању друштвених група, односно људи са одређеним социодемографским карактеристикама чешће преферирају неке политичке опције. Дуго је био доминантан и модел страначке идентификације (Campbell et al., 1954) у коме се првенство даје емотивном односу који утиче и непосредно и индиректно – бојећи когнитивне елементе, на изборно понашање. Постоји и неколико когнитивних модела изборног понашања попут модела рационалног бирача и потрошачког модела (Милошевић, 1997, Evans, 2004).

У двопартијским системима развијених демократија одговор на питање о ставу према главним странкама и планираном изборном понашању, значајним делом можемо добити испитујући само идеологију потенцијалних бирача. Они који су по низу питања ближи конзервативним гледиштима врло вероватно ће имати позитивнији став и вероватније ће гласати за Републиканску странку у САД или Конзервативну партију Британије. Са друге стране, они који су идеолошки ближи либералним гледиштима много вероватније ће инclinирати Демократској односно Лабуристичкој партији. Иако, идеологија није једина детерминанта, нити може у потпуности да објасни политичко понашање, она у оваквим системима то у одређеној мери заиста чини.

У нашем друштву ситуација се веома разликује из бар два разлога. Прво, нема јасног идеолошког одређења шта спада на је-

дан а шта на други крај идеолошког спектра. Нека од питања која најбоље детерминишу разлике између две стране, као што је питање абортуса, код нас су углавном маргинална. Уопште не изгледа одговарајуће идеологију сматрати као један линеаран континуум, већ пре на њу можемо гледати као на одређени вишедимензионални концепт. У том случају поставља се питање има ли смисла даље говорити о идеологији, која је у литератури, посебно када је треба операционализовати, посматра као једна димензија.

Други проблем јесте у томе да чак и да се можемо договорити око тога шта припада једном а шта другом идеолошком полу, било да то назовемо левица и десница или конзервативизам и либерализам, па и модернизам и традиционализам, остаје нејасно које политичке партије где спадају, односно које идеје су им доминантне и за које се залажу. Међу српским политичким партијама очигледно постоје неке које се сматрају десничарским, а које често истичу социјална давања, или чији је програм у супротности са називом, или назив не одговара прокламованој политици партије и припадности међународним организацијама партија исте идеологије.

Са овим проблемом се свакако суочавају и друге земље, попут поменуте Британије. Данас су њихове две главне партије много сличније него само пре пар деценија јер су се обе помериле ка тзв. политичком центру. Лабуристи су 1997. себи додали префикс Нови, и победили, по многим ауторима управо захваљујући напуштању неких традиционалних левичарских идеја. А Конзервативна странка је на прошлим изборима дошла на власт dobrим делом због тога што је напустила неке тврде идеје по којима је била препознатљива током 1980-их у време док је земљу водила њихова лидерка Маргарет Тачер.

Данас је дакле, и у Британији, а камоли у Србији, теже доћи до одговора коју странку људи преферирају, на основу једнодимензионалног идеолошког континуума.

Но веома велики је број конкретних политичких питања, и странке свакако имају различита мишљења о многим од њих. Дакле, следећа могућност у истраживању детерминанти које утичу на ставове према странкама и које одређују гласачко понашање јесте велики скуп мњења о низу релевантних политичких питања. Проблем који се овде јавља јесте да постоји огроман број животних сфера релевантних за политику, а унутар сваке од њих још већи број потенцијалних питања, те би овакав начин испитивања у знатној мери био неекономичан, а најчешће и немогућ.

Као компромис између два горе поменута приступа јављају се релативно уопштени циљеви, односно њихова преференција.

Циљеви су хијерархијски испод идеологије, има их више и могу бити боље и прецизније детерминанте политичког понашања. Са друге стране, циљеви су општији концепти од конкретних питања, тј. има их мање те су стога економичнији. Један циљ, рецимо онај који истиче очување националног идентитета укључује однос према низу конкретних питања, а са друге стране је само један од елемената конзервативне идеологије. Релативно општи циљеви се могу третирати као вредности и вредносне оријентације.

Као покушај одговора на дилеме које су се јавиле, посебно у последњих неколико деценија, и у области политичког понашања појављује се и примењује теорија “очекивање-вредност” која управо истиче значај како вредности, односно циљева, тако и очекивања да она могу бити остварена (Feather, 1982, 1992). Ова теорија, у свом основном виду представља когнитивно-мотивациону теорију која у везу доводи уверење да ће се жељени циљ постићи (очекивање) и вредност или валенцу тог тог циља. Зачеци теорије очекивања могу се пронаћи и код Левина који у својој теорији поља помиње појам *субјективна вероватноћа* да би описао вероватноћу које се особа држи упркос неизвесности да ће понашање за резултат имати остварење одређеног циља (Lewin, 1936). По теорији “очекивање-вредност” тежимо оним циљевима који су за нас вредни и уз то сматрамо да има шансе да их остваримо, односно да делегирамо другоме (у овом случају некој политичкој странки или самосталном кандидату) да ради на њиховом остварењу.

Но, моделу рационалног избора често се ставља замерка да се људи у свом политичком понашању не руководе првенствено рационалном интересима те да поставка о томе да ћемо гласати за странку која има највећи број циљева идентичних нашим често не важи. Постоје истраживања која указују на утицај емоционалне везаности за странку, потиснутих страхова, темпераменталних карактеристика гласача, особености кандидата и слично (Marcus, 2003, Ortony et al., 1990, Neuman et al., 1997)). Међутим, теорија “очекивање-вредност” је когнитивни модел који не подразумева нужно потпуну рационалност субјекта и искључивање емоционалних елемената. На пример, неко може формирати позитиван став према одређеној политичкој странци зато што оцењује да она може остварити неки за њега важан циљ, а да потом, пошто је учврстио позитиван емоционални однос према тој странци, по чне да генерализује свој однос очекујући да ће странка остварити и разне друге циљеве. Нека истраживања код нас показују да испитаници са позитивним ставом према датој странци оцењују да она може помоћи и у остваривању крајње личних циљева, па чак и оних до којих испитанику није особито стало (Петровић и Кузмановић, 2007,

2010; Кузмановић и Петровић, 2010). У сваком случају, истраживања треба да покажу да ли су за став према некој странци и гласање за њу важнији сами циљеви или очекивања да ће она доласком на власт реализовати те циљеве, или пак интеракција (производ) циљева и очекивања.

ПРЕДМЕТ И ЦИЉ ИСТРАЖИВАЊА

Циљ овог рада је да утврди колико циљеви и очекивања могу бити предиктори става и намере да се гласа за две водеће политичке странке у Србији у овом тренутку: Демократску странку и Српску напредну странку. Иако су тренутно главни такмаци на политичкој сцени Србије и ове две странке у последње време немају дијаметрално супротне ставове, чак, у многим релевантним политичким питањима ставови и *прокламовани* циљеви им се у значајној мери поклапају. Но у овом истраживању нећемо испитивати слагање њихових програма, нити политичко деловање руководства, него како их виде други – симпатизери и потенцијални бирачи. Због различите историје ових партија и њихових лидера, могуће је да њихови симпатизери и бирачи у већој мери разликују него што се тренутно разликују вођства ових странака.

Основни задатак је био да се утврди који од низа личних и друштвених циљева, односно њихова комбинација, најбоље дискриминише ставове према ове две странке, односно намеру за гласање за једну од њих. Други део анализе ће се односити на то како уместо самих циљева, очекивања да странке остваре сваки од ових циљева детерминише исте елементе политичке партиципације.

МЕТОД

У анализу је укључено 18 личних циљева, дакле циљева за које испитаници сматрају да су важни за њих лично; и 18 друштвених циљева, односно оних које појединци сматрају да су важни за читаво друштво. Лични циљеви су били: 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; а друштвени: јака 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 (детаљније Кузмановић и Петровић, 2007).

Сваки циљ је операционализован (исказан) преко једне реченице, а испитаници су имали задатак да на петостепеној скали процене важност сваког од циљева, као и очекивања у ком степену би потенцијална власт једне или друге партије допринела остварењу сваког циља, односно онемогућила његово остварење.

Важност циљева (18 личних + 18 друштвених) и очекивања њиховог испуњења (18+18 пута две странке) биле су независне варијабле. Зависне варијабле су биле а) став испитаника према свакој од странака; б) спремност да се гласа за једну или другу партију, као и ц) принудни избор између ове две странке.

Узорак је чинио 481 студент, од тога 60% женког пола, са шест факултета Универзитета у Београду: Правни (75), Факултет организационих наука (51), Факултет за специјалну едукацију и рехабилитацију (46), Рударско-геолошки (58), Електротехнички (51), Филозофски. Са Филозофског факултета су испитани студенти психологије (41), етнологије (23), андрагогије (50), социологије (36) и историје (50).

РЕЗУЛТАТИ

Друштвени циљеви као предиктори става и намере

Најпре ћемо се позабавити питањем повезаности степена прихватања друштвених циљева и глобалне евалуације (става) једне и друге странке.

Табела 1.

Повезаност друштвених циљева и ставова према странкама

Циљеви:	ДС	СНС
Добри међунационални односи	.106*	-.239**
Јачање одбрамбене снаге земље	-.175**	.163**
Запосленост	-.129**	.011
Социјална једнакост у друштву	-.217**	-.083
Традиција и обичаји	-.263**	.140**
улазак у Европску унију	.373**	-.158**
Приватизација државне својине	.223**	-.035
Територијални и државни интегритет	-.179**	.164**
Развој науке и образовања	-.111*	-.190**
Социјална права	-.189**	.001

* статистичка значајност на нивоу 0.05

** статистичка значајност на нивоу 0.01

У табели 1 приказујемо само значајне корелације између повезаности важности друштвених циљева за испитанике и њихових ставова према ДС и СНС. Код наших испитаника је још приметна подела која је била посебно истакнута у претходном периоду, те се уз ДС везују бољи међунационални односи и улазак у ЕУ, а за СНС (као раније за СРС) јачање одбрамбених снага, очување територијалног идентитета и традиције. Друга група корелација тиче се социјалних питања попут запослености, социјалне једнакости и социјалних права, који су негативно повезани са ставом са ДС. Занимљиво је да што је испитаницима важнији равој науке и образовања, имају негативнији став према обе странке.

У регресионој анализи (табела 2) видимо прецизније који циљеви најбоље предвиђају став према ДС.

Табела 2.

Регресиона анализа (корак по корак): друштвени циљеви као предиктори става према ДС

Модел	Циљеви:	R	R ²	кориговани R ²
1	Улазак у ЕУ	0,361	0,130	0,128
2	Улазак у ЕУ	0,412	0,170	0,166
	Социјална једнакост (-)			
3	Улазак у ЕУ	0,427	0,182	0,176
	Социјална једнакост (-)			
	Социјална права (-)			
4	Улазак у ЕУ	0,436	0,190	0,183
	Социјална једнакост (-)			
	Социјална права (-)			
	Чување традиције (-)			

Из табеле се види да само важност уласка у ЕУ објашњава 13% варијансе тог става. Проценат варијансе се повећава како убацијемо следеће циљеве, с тим што су наредна три циља негативно повезана (-) са ставом према ДС. Посебно је занимљиво да је став према ДС, чланици Социјалистичке интернационале, негативно повезан са придавањем значаја социјалној једнакости у друштву и правима на бесплатно школовање, лечење и слично. Изгледа да ту везу много више одређује да ли је неко транзициони “добитник”

или “губитник” те своје стање атрибуира странци на власти, него што то чини прокламована идеологија. Иначе, сви друштвени циљеви објашњавају 21% варијансе става према ДС.

Табела 3. Регресиона анализа (корак по корак): друштвени циљеви као предиктори става према СНС

Модел	Циљеви:	R	R ²	кориговани R ²
1	Добри међунационални односи (-)	0,236	0,056	0,054
2	Добри међунационални односи (-)	0,298	0,089	0,085
	Јачање одбрамбених снага			
3	Добри међунационални односи (-)	0,338	0,114	0,108
	Јачање одбрамбених снага			
	Развој науке и културе (-)			
4	Добри међунационални односи (-)	0,352	0,124	0,116
	Јачање одбрамбених снага			
	Развој науке и културе (-)			
	Државни и територијални интегритет			

Четири главна предиктора објашњавају око 12% варијансе става према СНС, а сви друштвени циљеви 16%. Треба приметити да су два од четири предиктора негативно повезана са ставом. То значи да особе које придају већи значај добрим међунационалним односима, као и развоју науке и културе чешће негативно евалуирају СНС.

Међутим, када се погледа како ови исти циљеви објашњавају намеру за гласање за ове странке, резултати бивају донекле различити. У целини, предиктивна вредност циљева је нижа, а уместо појединих циљева важних за предикцију става појављују се сада неки други. Овај резултат може бити и практично значајан за партије, које треба да имају у виду да циљеви који највише утичу на то шта људи мисле о једној партији (став), не морају нужно да буду исти као циљеви који највише утичу на то да ли ће неко имати намеру да гласа за ту странку или не.

Табела 4. Регресиона анализа: друштвени циљеви као предиктори намере да се гласа за ДС

Модел	Циљеви:	R	R ²	кориговани R ²
1	Улазак у ЕУ	0,242	0,059	0,057
2	Улазак у ЕУ	0,285	0,081	0,077
	Хуманији односи			
3	Улазак у ЕУ	0,299	0,090	0,083
	Хуманији односи			
	Борба против криминала и корупције			

На гласање, па и на намеру да се гласа, свакако утиче много више фактора него на ставове. Можемо, на пример, према више странака имати позитиван став али не можемо гласати за све њих (осим ако нису у коалицији), можемо за неку странку гласати и ако према њој имамо и благо негативни став, само да не би победила нека друга према којој нам је став изразито негативан, итд. Стога смо, како је и очекивано добили много мањи проценат објашњене варијансе намере за гласање, у случају ДС свега 11%. Најбољи предиктор гласања за ДС је поново важност коју придајемо уласку у ЕУ, а потом позитивни циљеви: хуманији односи и борба против криминала и корупције.

Исти циљеви објашњавају свега 9% намере да се гласа за СНС и то пре свега важност јачања одбрамбених снага, а потом и негативан однос према уласку у ЕУ. Овде треба бити опрезан у закључцима и имати на уму две ствари. Прво да је узорак био специфичан - чинили су га студенти, истина са различитих факултета, али ипак само они. Питање је да ли бисмо исте резултате добили на неком репрезентативнијем узорку грађана Србије. Друга ствар јесте да је истраживање обављено 2010. године, а да је од тада СНС као странка много промовисала свој нови проевропски приступ, па се и ту могу очекивати промене.

Конечно, од испитаника смо тражили и да покушају да се одреде између ове две партије (коју више воле, или бар мање мрзе). Када се ти одговори узму као критеријум, друштвене вредности објашњавају 27% варијансе тог одабира.

Табела 5. Регресиона анализа: друштвени циљеви као предиктори преференције ДС у односу на СНС

Модел	Циљеви:	R	R ²	кориговани R ²
1	Улазак у ЕУ	0,376	0,141	0,139
2	Улазак у ЕУ	0,463	0,214	0,210
	Јачање одбрамбених снага (-)			
3	Улазак у ЕУ	0,484	0,234	0,229
	Јачање одбрамбених снага (-)			
	Чување традиције (-)			
4	Улазак у ЕУ	0,493	0,243	0,236
	Јачање одбрамбених снага (-)			
	Чување традиције (-)			
	Развој науке и културе			
5	Улазак у ЕУ	0,503	0,253	0,244
	Јачање одбрамбених снага (-)			
	Чување традиције (-)			
	Развој науке и културе			
	Социјална права (-)			

Неки од ових циљева врше предикцију преференције ДС: улазак у ЕУ и Развој науке и културе, док остала три циља врше предикцију преференције СНС. Очигледно је, да је у тренутку испитивања, међу нашим испитаницима, степен значаја који придају уласку у ЕУ био најбољи предиктор избора у дилеми између ове две странке. Важност само овог циља објашњава значајних 14% варијансе избора у овој дилеми. Уколико се у разматрање узме и важност која се придаје развоју оружаних снага, та варијанса се пење на 21%.

ОСТВАРИВОСТ ДРУШТВЕНИХ ЦИЉЕВА КАО ПРЕДИКТОРИ СТАВА И НАМЕРЕ ЗА ГЛАСАЊЕ

Када се посматра узорак у целини, може се констатовати да испитаници просечно у већој мери очекују да СНС пре него ДС може да оствари националне: територијални интегритет (просечна

очекивања 3.48 према 3.03), очување традиције (3.78 : 2.99), али и социјалне циљеве: социјална права (3.21 : 2.56), запосленост (3.14 : 2.66) и социјалну једнакост (3.01 : 2.62). Са друге стране, више се верује да ДС може остварити: улазак у ЕУ (3.96 : 2.62), довршетак приватизације (3.77 : 2.74), демократију мишљења (3.18 : 2.78), јаку привреду (3.30 : 3.07), међунационалне (3.84 : 2.93) и хумане односе (3.23 : 2.94). И овде се показује да се ДС, чланица Социјалистичке интернационале, слабије котира на циљевима који би требало да буду срж те организације.

Табела 6. Регресиона анализа: очекивање остварења друштвених циљева као предиктори става према ДС

Модел	Циљев:	R	R ²	кориговани R ²
1	Јака привреда	0,537	0,288	0,286
2	Јака привреда	0,588	0,346	0,343
	Борба против криминала и корупције			
3	Јака привреда	0,610	0,372	0,368
	Борба против криминала и корупције			
	Животни стандард			
4	Јака привреда	0,619	0,384	0,378
	Борба против криминала и корупције			
	Животни стандард			
	Добри међунационални односи			
5	Јака привреда	0,627	0,393	0,386
	Борба против криминала и корупције			
	Животни стандард			
	Добри међунационални односи			
	Чување традиције			

Када се и овде примени регресиона анализа, може се видети да очекивања остварења друштвених циљева очигледно врше бољу предикцију ставова према странкама, него сами циљеве. Тако је објашњен 41% варијанс става према ДС. Овај став најбоље објашњава очекивање да ДС може утицати на развој јаке привреде, чак 29%, а потом и да може утицати на борбу против криминала и корупције, животни стандард и добре међунационалне односе, па

чак и чување традиције. Степен објашњене варијансе се повећава са додавањем нових циљева као предиктора става.

Табела 7. Регресиона анализа: очекивање остварења друштвених циљева као предиктори става према СНС

Модел	Циљеви:	R	R ²	кориговани R ²
1	Јака привреда	0,576	0,332	0,331
2	Јака привреда	0,626	0,392	0,389
	Добри међунационални односи			
3	Јака привреда	0,643	0,414	0,410
	Добри међунационални односи			
	Правна држава			
4	Јака привреда	0,649	0,422	0,417
	Добри међунационални односи			
	Правна држава			
	Демократија			

Очекивања остварења друштвених циљева објашњавају 43% варијансе става према СНС. Пажњу привлачи чињеница да је на првом месту поново “јака привреда”. То значи да они који верују да СНС може допринети развоју јаке привреде, баш као што је то случај и код ДС, уједно имају и позитиван став према тој странци, односно, да они који мисле да странка за то није способна имају негативнији став према њој. На другом месту су добри међунационални односи, што не значи да је тај циљ најважнији за симпатизере СНС, већ позитивна веза подразумева и да има доста оних који оцењују да ова странка не може (или не може довољно) допринети остварењу овог циља, и уједно имају негативан став према СНС. Треба напоменути да ако очекивања од остварења ова два циља објашњавају 39% варијансе, то не значи да осталих 16 циљева без ова два објашњавају само 4% преостале варијансе, него да додатно могу објаснити само 4% варијансе. Пошто су очекивања да ће одређена странка остварити или неће остварити низ циљева у релативно високој корелацији (око 0.50), то значи да и други циљеви (уколико би ови били изостављени) објашњавају сличан, тек нешто мањи проценат варијансе.

И очекивања као предиктори слабије објашњавају намеру за гласање него ставове, те тако објашњавају 16% варијансе намере да се гласа за ДС. Међутим, важност јаке привреде поново најбоље од појединачних циљева објашњава и овај критеријум, мада

свега 7% те варијансе. У наредним корацима мултипле регресије, највећи допринос повећању варијансе дају циљеви везани за демократију мишљења, улазак у ЕУ и права на бесплатно здравство и образовање.

Табела 8. Регресиона анализа: очекивања остварења друштвених циљева као предиктори намере да се гласа за ДС

Модел	Циљеви:	R	R ²	кориговани R ²
1	Јака привреда	0,269	0,072	0,070
2	Јака привреда	0,317	0,100	0,096
	Демократија			
3	Јака привреда	0,345	0,119	0,113
	Демократија			
	Улазак у ЕУ			
4	Јака привреда	0,370	0,137	0,130
	Демократија			
	Улазак у ЕУ			
	Социјална права			

Сва очекивања објашњавају 24% намере да се гласа за СНС. И овде је најважнији предиктор јака привреда, а потом развој науке и културе, добри међунационални односи и приватизација. Сва четири циља пре свега одређују “негласање”, односно најважније су препреке гласању за ову странку на нашем узорку.

Табела 9. Регресиона анализа: очекивања остварења друштвених циљева као предиктори намере да се гласа за СНС

Модел	Циљеви:	R	R ²	кориговани R ²
1	Јака привреда	0,411	0,169	0,167
2	Јака привреда	0,451	0,204	0,200
	Развој науке и културе			
3	Јака привреда	0,468	0,219	0,214
	Развој науке и културе			
	Добри међунационални односи			
4	Јака привреда	0,476	0,226	0,219
	Развој науке и културе			
	Добри међунационални односи			
	Приватизација			

ЛИЧНИ ЦИЉЕВИ КАО ПРЕДИКТОРИ СТАВА И НАМЕРЕ ДА СЕ ГЛАСА ЗА ДС И СНС

Лични циљеви су свакако интимније категорије и мање залазе у подручје друштвеног и политичког, те је нормално очекивати ниже коефицијенте веза него у претходном делу. Међутим, они нису потпуно раздвојени, те ипак постоји извесна веза код појединаца између личних циљева и политичких ставова и намера. На формирање основних услова у којима се наши лични циљеви могу лакше остварити, барем делимично утиче општа друштвена клима и околности на које доминантан утицај имају владајуће политичке опције.

Табела 10. Повезаност личних циљева и ставова према странкама

	ДС	СНС
Поштовање од других	.123**	.084
Пријатељи	.139**	.004
исказивање способности	.035	-.105*
истицање пред другима	.004	.108*
извршавање туђих одлука	-.022	.188**
материјална добра	-.053	.134**
стицање различитих знања	-.029	-.156**
хедонизам	.071	-.113*

Мултупла корелација свих личних циљева и става према ДС је 0.15, а најбољи предиктор мале варијансе коју лични циљеви објашњавају јесте циљ везан за стицање пријатеља.

У случају СНС мултипла корелација се пење и преко 0.30 што објашњава 10% варијансе става према овој странки. Добијају се четири значајна предиктора, и то: извршавање туђих одлука, стицање разних знања, материјална добра и хедонизам. Дакле разлика у важности ових циљева највише утиче на разлике у ставовима према СНС.

Када је реч о дилеми коју од ове две странке одабрати, лични циљеви као предиктори гласања за ове партије објашњавају веома мали проценат варијансе, који практично није значајан.

Ствари се значајно мењају када уместо важности циљева узмемо очекивања да политичке странке могу допринети њиховом остварењу. Иако су у питању лични циљеви, варијанса објашњења ставова и намера за гласање се пење чак до нивоа друштвених

циљева. Тако очекивања остварења личних циљева објашњавају чак 43% варијансе става према ДС. Најбољи предиктор је очекивање остварења циља “материјална добра” које сâмо може да објасни 29% варијансе (табела 12). У осталим “корацима” регресионе анализе проценат варијансе повећавају: поштовање од других, друштвени активизам, исказивање способности и популарност. Иста очекивања објашњавају и 19% варијансе намере да се гласа за ову партију. Најбољи предиктор је поново очекивање стицања материјалних добара, потом исказивање способности, стицање различитих знања и популарност.

Табела 11. Повезаност очекивања остварења личних циљева и ставова према ДС

Модел	Циљеви:	R	R ²	кориговани R ²
1	материјална добра	.538	.289	.287
2	материјална добра	.598	.357	.354
	поштовање од других			
3	материјална добра	.619	.384	.380
	поштовање од других			
	друштвени активизам			
4	материјална добра	.630	.396	.391
	поштовање од других			
	друштвени активизам			
	исказивање способности			
5	материјална добра	.640	.410	.404
	поштовање од других			
	друштвени активизам			
	исказивање способности			
	популарност			

Очекивања остварења личних циљева објашњавају 42% варијансе става према СНС. Најбољи појединачни предиктор овде је исказивање способности које објашњава 31% варијансе. То значи да разлике у процени важности датог циља највише кореспондирају са разликама у ставу према СНС. Следе очекивања остварења циљева: друштвени активизам, стицање различитих знања, поштовање, популарност и материјална добра. Очекивања остварења личних циљева објашњавају и 21% варијансе намере да се гласа за СНС, а значајни предиктори су материјална добра и друштвени активизам.

Табела 12. Повезаност очекивања остварења личних циљева и ставова према СНС

Модел	Циљеви:	R	R ²	кориговани R ²
1	исказивање способности	.559	.313	.311
2	исказивање способности	.597	.356	.353
	друштвени активизам			
3	исказивање способности	.614	.377	.373
	друштвени активизам			
	стицање различитих знања			
4	исказивање способности	.625	.391	.385
	друштвени активизам			
	стицање различитих знања			
	поштовање			
5	исказивање способности	.631	.399	.392
	друштвени активизам			
	стицање различитих знања			
	поштовање			
	популарност			

Коначно, очекивања остваривања личних циљева могу објаснити и 20% дилеме варијансе опредељења за једну од ове две странке, а најбољи предиктори су циљеви: материјална добит и исказивање способности. Обе су позитивно везане за ДС, а негативно за СНС.

*
* *

Ово истраживање, изведено на узорку од 481 студента са шест факултета Универзитета у Београду, имало је за циљ да испита колико прихватање (тачније степен прихваћености) разних друштвених и личних циљева (18 једних и 18 других), може бити предиктор става и намере да се гласа за једну или другу водећу и истовремено супарничку странку: Демократску странку и Српску напредну странку. Испитано је и колико су добри предиктори истих исхода (тзв. критеријумских варијабли) очекивања да ће једна или друга странка омогућити (или пак отежати) остварење сваког од тих циљева уколико буду у будућности на власти. Испитаници су стављани и у ситуацију присилног избора (да одреде која им је од те две странке ближа или бар мање мрска) и испитивана је могућност предикције тог избора преко истих елемената (циљева и очекивања).

Резултати истраживања показују да изванредан број (10 од 18) друштвених циљева корелира са ставом (исказаним преко глобалне евалуације) према једној или другој странци. За став према ДС најбољи предиктор је прихваћеност циља уласка у Европску унију јер су те две варијабле у респектабилној позитивној корелацији ($r=0,37$). Овај циљ је, са друге стране, у негативној вези, додуше не баш високој ($-0,16$), са ставом према СНС. Дакле, без обзира што руководство СНС наглашава своју приврженост путу у ЕУ, позитивнији став према тој странци имају они којима је овај циљ мање важан (као што је раније био случај са симпатизерима радикала). Циљ „добри међунационални односи“ је у још већој негативној корелацији са ставом према СНС ($-0,24$), а наглашавање значаја традиције и обичаја у негативној вези са ставом према ДС ($-0,26$) и позитивној, мада ниској са ставом према СНС ($0,14$). Ако се на основу корелације може условно говорити о профилима симпатизера једне и друге странке, може се на основу ранијих истраживања закључити да су присталице ДС остале сличне, а да су симпатизери СНС мало „разводњене“ (мање јасно профилисане) некадашње присталице СРС (Петровић и Кузмановић, 2010).

Када се примени регресиона анализа по моделу „корак по корак“, која трага за најбољом комбинацијом предиктора (полазећи од најбољег), показује се да став према ДС најбоље предвиђају циљеви: улазак у ЕУ, социјална једнакост, социјална права (нпр. бесплатно образовање) и чување традиције. Само залагање за улазак у ЕУ објашњава 13% тзв. заједничке варијансе резултата. Али, врло је важно да су остала три предиктора у негативној корелацији са ставом. Ако се то могло очекивати за очување традиције, свакако се није очекивало за социјалну једнакост и социјална права јер руководство ДС повремено наглашава своју социјалдемократску оријентацију (ДС је и чланица Социјалистичке интернационале) у којој би ови циљеви морали да буду део идентитета странке. Или и овде постоји некакав неспоразум између странке и симпатизера, или су они којима су јако важни ови циљеви „дигли руке од ДС“ и потражили решење у везивању за неке друге странке (бар када су у питању наши испитаници – студенти БУ).

На основу регресионе анализе је установљено да се најбоља предикција става према СНС добија када се узму обзир следећи друштвени циљеви испитаника: добри међунационални односи, јачање одбрамбених снага државе, развој науке и културе и државни и територијални интегритет. Први и трећи циљ су у негативној, а други и четврти у позитивној корелацији са ставом према овој странци. Међутим, мултипла корелација није нарочито висока ($R=$

0,35), па је проценат објашњене варијансе става 12% (а сви друштвени циљеви објашњавају 16%).

Када је реч о потенцијалном изборном понашању, најбољу предикцију спремности за гласање за ДС даје (опет) прихватање уласка у ЕУ као значајног друштвеног циља, а онда и хуманији друштвени односи и борба против корупције, али је мултипла корелација релативно ниска (0.30), мада статистички значајна. У још мањој мери друштвени циљеви за које се опредељују испитаници предвиђају одлуку о гласању за СНС – највише улазак у Европску унију (негативна корелација) и јачање одбрамбених снага (позитивна). Као што смо већ напоменули, одлука о гласању за неку странку је прилично сложена и на њу утиче више фактора а не само став или симпатије за ту странку.

Најзад, прихваћеност неких друштвених циљева је у вези са преференцијом ДС односно СНС у ситуацији присилног избора. Опет се показује да две групе најбоље раздваја оцена значаја уласка у ЕУ: условно названи, симпатизери ДС се више залажу за тај циљ него симпатизери СНС. Потом по значају долазе циљеви: јачање одбрамбених снага (у већој мери га прихватају симпатизери СНС), чување традиције (и њега више прихватају симпатизери СНС), развој науке и културе (више прихватају симпатизери ДС) и социјална права (више се за то залажу симпатизери СНС!). Ових пет циљева даје мултиплу корелацију од 0,50, тј објашњава четвртину варијансе преференције, док сви друштвени циљеви објашњавају 27%, што и није мало.

Ако се имају у виду сви до сада приказани резултати, може се констатовати да је циљ „улазак у ЕУ“ најбољи предиктор – било да се ради о ставовима према једној или другој странци, гласању за једну или другу странку, или пак давању предности једној или другој странци у ситуацији присилног избора. Редовно се присталице ДС у већој мери за њега залажу. Са друге стране, јачање одбрамбених снага чешће преферирају присталице и симпатизери СНС. Неки циљеви су, међутим, значајни предиктори једне критеријумске варијабле, а не и друге. На пример, у регресионој анализи појављују се хумани односи и борба против криминала и корупције као предиктори гласања за ДС, али не и става према ДС. Ако би уврђени налази важили и за ширу популацију, онда и једна и друга странка могу имати одређених проблема са својим симпатизерима: ДС зато сто су њој мање наклоњене особе које се више залажу за социјалну једнакост и социјална права, а СНС зато што њени симпатизери и даље не прихватају или се млако залажи за улазак у ЕУ, иако је руководство странке прокламовало и тај циљ.

Лични циљеви у мањој мери корелирају са ставовима према странкама и стога су слабији предиктори критеријумских варијабли. Ипак, установљено је да са ставом према ДС позитивно, статистички значајно, корелира придавање значаја пријатељства (0,14) и поштовања од стране других (0,12), а са ставом према СНС спремност на извршавање туђих одлука (0,19), тежња за стицањем материјалних добара (0,13) и истицање пред другима (0,11). Но, у случају СНС се појављују и негативне везе између става према овој странци и степена прихваћености неких личних циљева: стицање знања (-0,16), хедонизам (-0,11) и исказивање властитих способности (-0,11). Мултипла корелација свих личних циљева са ставом према СНС је већа (0,30) него са ставом према ДС (0,15). Када је реч о гласању за једну или другу странку, лични циљеви нису значајни предиктори.

Најзначајнији и најзанимљивији резултати су везани за очекивања (процене) да ће странке доласком на власт омогућити остварење друштвених и личних циљева испитаника. Генерална је тенденција (уз само неколико мањих изузетака) да постоји позитивна повезаност између ових очекивања (како оних везаних за друштвене циљеве тако и за личне) и ставова према странкама – и ДС и СНС. Те су корелације за ову област прилично високе – крећу се око 0,40, али достижу и висину преко 0,50. Најчешће су веће када је реч о ставу према СНС (налазимо више оних изнад 0,50) него према ДС. Због штедње простора нисмо приказивали и анализирали у чланку то обиље података. Будући да постоји велика међусобна повезаност очекивања везаних за разне циљеве, може се рећи да готово било која комбинација даје добру предикцију става, а регресиона анализа бира само најбољу и најекономичнију.

Када је реч о ставу према ДС и очекивањима да та странка оствари друштвене циљеве, најбољи предиктори става су очекивања да ДС може (односно, када је у питању негативан став, да не може довољно или да неће уопште) омогућити остварење следећих циљева: јака привреда (само ово очекивање објашњава 29% варијансе става), борба против криминала и корупције, животни стандард грађана, добри међунационални односи, и (чак) чување традиције. Мултипла корелација је висока (0,63), чиме је објашњено 39% варијансе става. И став према СНС се најбоље може предвидети преко очекивања да ова странка може остварити циљ „јака привреда“ (само ово очекивање објашњава 33% варијансе става), а затим (опет) очекивање остварења добих међунационалних односа, па и правне државе и демократије.

У целини, очекивања остварења друштвених циљева су бољи предиктори ставова него сами циљеви. Установљено је и да су

очекивања везана за остваривање неких истих циљева добри предиктори ставова и према једној и према другој странци. Појединостављено речено, симпатизери и једне и друге странке могу имати слична очекивања од „својих“ странака, а несимпатизери сличну увереност да та странка не може (или не може довољно) да учини да се одређени циљеви остваре.

Очекивања остварења друштвених циљева у мањој мери предвиђају намеру гласања за странке (због већ поменуте сложености процеса доношења те одлуке), али је и овде евидентно да је најважније очекивање да ће одабрана странка омогућити развој јаке привреде. Тај предиктор је чак и значајнији за намеру да се гласа за СНС (сам показује корелацију од 0,41).

И очекивања остваривања личних циљева су врло значајни предиктори става према обема странкама: регресионе анализе откривају мултиплу корелацију од 0,64 са ставом према ДС и 0,63 са ставом према СНС. Ово је утолико необичније ако се има у виду да сами циљеви (тј. оцена њиховог значаја) нису много добри предиктори става. Најбољи предиктор става према ДС је очекивање да та странка може помоћи у реализацији испитаникове тежње за стицањем материјалних добара за своју породицу (кофицијент корелације је чак 0,56), а најбољи предиктор става према СНС је степен уверености да та странка може помоћи људима у исказивању својих способности (кофицијент корелације је такође 0,56), што звучи мало необично.

Ови резултати везани за очекивања од странака да омогуће реализацију друштвених и личних циљева су у великој сагласности са ранијим истраживањем обављеним 2008. на мањем узорку студената (Петровић и Кузмановић, 2010 и Кузмановић и Петровић 2010). И тада је утврђена општа тенденција да очекивања да нека странка може омогућити остваривање врло различитих циљева (и неких врло личних и неких којима испитаници не приписују велики значај) корелирају са ставом према тој странци. Уз детаљнију анализу дистрибуције одговора и других параметара закључено је оно што би се и сада могло поновити: да ту има прилично елемената ирационалности иако се не оспорава значај когнитивних процеса у формирању ставова према политичким странкама и доношењу одлуке да се гласа за неку од њих. Може се скицирати једно сложеније хипотетичко објашњење: да људи препознају (с правом или не) да нека странка тежи једном или неколиким циљевима до којих је и њима стало и процењују да та странка може омогућити остварење тог или тих циљева. На основу тога се успоставља емоционална везаност (или само везаност) за странку, односно позитиван став према њој. Једном успостављена везаност

(став) доводи до одређене генерализације и ирадијације очекивања и на друге циљеве - и значајне и мање значајне и чак незначајне. Сличан процес (само са обрнутим предзнацима) вероватно важи и за успостављање негативног става према политичким странкама.

На крају, осећамо потребу да се још једном осврнемо на наслов. Речено је да су у питању супарничке странке јер се руководства странака тако одређују једни према другима. Међутим, на нашем узорку ми нисмо нашли негативну нити било какву корелацију између ставова према ове две странке (коефицијент корелације је 0,04). Дакле са становишта испитаних студената (а то значи и симпатизера једне и друге странке у овој популацији) то нису супротне странке (антиподи). Нису ни сличне већ само другачије. Нас је то мало изненадило, али то је налаз. Он заслужује размишљање и да се проверава на широј популацији. И да се прате евентуалне промене.

Nebojsa Petrovic, Bora Kuzmanovic

THE GOALS AND EXPECTATIONS AS THE PREDICTORS OF PERSONAL ATTITUDE TOWARDS THE TWO RIVAL POLITICAL PARTIES

Summary

While political scientists are primarily interested in the outcome, psychologists more often put stress on understanding of the process, how individuals come to opting for a particular option. Predictors, i.e. factors that contribute to the relationship with political parties are important for both of them. The main objective of this study is to determine how the goals and expectations may be predictors of attitudes and intentions to vote for the two main political parties in Serbia. The main task was to determine which of the 18 personal and 18 social goals, or combination of them, is the best predictor of attitudes toward the two parties, or of intention to vote for one of them. In the second part of the analysis, instead of goals, expectations of the parties to achieve each of the goals has been predictors of the same elements of political participation. The sample consisted of 481 students, from six faculties of Belgrade University. The results show that the goal "entering the EU" is the best predictor – either of the attitudes, voting intentions, or preference for the first or the second party in a situation of forced choice. However, it has also been shown that there are many subtle mechanisms, by which certain other goals come to the fore in the evaluation of the party, but not necessarily in the decision to vote. Expectations that the

parties will successfully accomplish goals, are better predictors than the importance of the goals themselves.

Key words: attitudes, expectations, values, goals, Democratic party, Serbian progressive party

ЛИТЕРАТУРА

- Berelson, B., Lazarsfeld, P., McPhee, W. (1966). *Voting*, Chicago & London, The University of Chicago Press
- Campbell, A., Gurin, G., Miller, W.E. (1954). *The voter decides*, Evanston, IL, New York Ltd., Row, Peterson and Co.
- Evans, J.A.J. (2004). *Voters and Voting: An Introduction*, Sage Publications Ltd.
- Feather, N. T. (1982). „Expectancy-value approaches: Present status and future directions“, in Feather, N. T. (ed.), *Expectations and Actions: Expectancy-Value Models in Psychology*, Erlbaum, Hillsdale, NJ.
- Feather, N. T. (1992). „Values, valences, expectations, and actions“, *Journal of Social Issues*, 48: 109-124.
- Кузмановић, Б., Петровић, Н. (2007). „Структура преференција личних и друштвених циљева средњошколаца“, *Психологија*, вол. 40, бр. 4, стр. 567-585.
- Кузмановић, Б., Петровић, Н. (2010). „Циљеви и очекивања као чиниоци ставова према политичким странкама“, *Социолошки преглед*, год. XLIV, бр. 3, стр. 453-470.
- 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
- Lewin, K. (1936). *Principles of topological psychology*, McGraw-Hill, New York
- Marcus, G.E. (2003). „The Psychology of Emotion and Politics“, in Serars, D. O., Huddy, L., Jervis, R. (Eds.) *Oxford Handbook of Political Psychology*, Oxford University Press, pp. 182-221.
- Милошевић, Ј. (1997). „Основни приступи у проучавању изборног понашања“, *Психологија*, 3, стр. 279-294.
- Neuman, W. R., Marcus, G. E., MacKuen, M., Crigler, A.N. (Eds) (2007). *The Affect Effect: Dynamics of Emotion in Political Thinking and Behavior*, University of Chicago Press
- Ortony, A., Clore, G. L., Collins, A. (1990). *The Cognitive Structure of Emotions*, Cambridge University Press
- Петровић, Н., Кузмановић, Б. (2007). „Лични и друштвени циљеви и ставови према политичким странкама“, *Српска политичка мисао*, вол. 18, бр. 1-2, стр. 163-188.
- Петровић, Н., Кузмановић, Б. (2010). „Вредности и очекивања као чиниоци изборног опредељења“, *Српска политичка мисао*, вол. 29, бр. 3, стр. 175-194.

Resume

Our country is not unique with the fact that there are numerous analyzes of public opinion in the political domain, especially in the periods before elections. In the two-party system developed democracies the answer to the question about the attitude towards the major parties and the planned election behavior can be found mostly examining the ideology of potential voters. For those whose ideology is closer to the conservative viewpoint can be predicted that they will more likely vote for the Republican Party in the US or Conservative Party in UK. On the other hand those who are ideologically closer to the liberal views will more likely tend to Democratic or Labour Party. In our society the situation is not the same from at least two reasons. First, there is no clear ideological definition of the ends of ideological spectrum. Second problem lies in the fact that even if we can agree on what are the differences between two ideological poles it remains unclear which political parties can be determined as the representatives of one of that poles. Finally we feel the need to once again look at the title. It is said that these were the opposing parties because their leaders determined their position on that way. However in our sample we found no correlation between attitudes toward these two parties. From the standpoint of our example they are neither opposing, nor similar parties, but they are just different. We were surprised with this finding and we think that this deserves examination in the general population and monitoring of possible changes.

* Овај рад је примљен 4. јануара 2012. године а прихваћен за штампу на састанку Редакције 5. марта 2012. године.