

# Klasični pristupi III

Političko-ekonomski pristup

- Determinizam ili slobodna volja?
- Društveni input → output u vidu glasanja
- “Crna kutija” u kojoj se donose odluke
- Izbor:
  - Glasati za neku od 2 ili 3 prihvatljive partije
  - Poništiti listić
  - Ne izaći na izbore
- Doprinos teorije racionalnog izbora

# Ekonomaska teorija glasanja

- Homo economicus:
  - *Konzistentan* u svojim preferencijama
  - *Instrumentalan*, uloga glasa jeste uticaj ne identitet
  - *Egoističan*, glas se koristi za lični cilj
  - *Usmjeren na budućnost*, prošlost samo kao prediktor budućnosti
  - *Optimalan*, costs-benefits

# Neophodne pretpostavke

- Da je pojedinac svjestan svog položaja, potreba i interesa
- Da postoje modaliteti političkog izbora koji su povezani sa ovim njegovim potrebama,
- Da ima opšte znanje i konkretne informacije koje su mu potrebne za odlučivanje

# Šta znači “racionalno”?

- Racionalno:
  - Kako političari upotrebljavaju termin
  - Kako ekonomisti upotrebljavaju termin
- Definicija u Daunsovom teorijskom okviru:
  - Racionalno je nastojati postići ciljeve na najrazumniji mogući način (reasonable),
  - Najrazumije je kada se bira onaj način postizanja ciljeva, koji, u skladu sa dostupnim informacijama, podrazumijeva najmanje ulaganje sredstava (input) kojim se postiže najveći rezultat (output)

# Downsove pretpostavke:

- Postoji najracionalniji način na koji se neki cilj može postići
- Donositelj odluke će racionalno izabrati taj najracionalniji način
- Princip – maksimizacija dobiti na osnovu ulaganja i minimizacija ulaganja za datu dobit
- Vroomova teorija motivacije – teorija o odlukama proporcionalnim očekivanjima ishoda

# Političko tržište

- Gdje postaviti radnju? Metafora političkog tržišta



# Faktori koji utiču

- Proces informisanja:
  - Kontekstualno znanje
  - Informacija
    - Problem objektivnosti:
      - Ograničeni broj informacija
      - Iskrivljeni izvještaj selekcionisanjem
      - Izbor informacijskih izvora
- Ideologija kao sredstvo osmišljavanja činjenica



- Problem pretpostavke informisanosti
- Dauns: racionalno mjeriti prema načinu donošenja odluke, ne prema ishodu
- Jedine “racionalne” motivacije su politička i ekonomska:
  - Porodični pritisak, klijentelizam, emotivna vezanost i slično vode tautologiji (nepolitički cilj)
- Ovo shvatanje su odbacili njegovi nasljednici

## Kritike:

- “Paradox glasanja”
  - Ako su racionalni – birači nikada neće glasati
  - Vjerovatnoća uticaja na ishod x vrijednost ishoda
  - Primjer:
    - $1000 \text{ eur} \times .00001 = 1 \text{ cent}$
    - Dok god “trošak” prelazi jedan cent, nije *racionalno* glasati
- Nepostojanje konceptata povjerenja ili odanosti
- Birači vrednuju partije i po drugim kriterijima

# Dometi teorije racionalnog izbora

- Pozicioniranje pojedinca u centar interesovanja (“otvaranje crne kutije”)
- Uticaj na dalji razvoj discipline:
  - Prostorni modeli
  - Interdisciplinarni pristup
- Prošireni teorijski okvir – klijentelističko glasanje

# Logika kolektivne akcije

- Mancur Olson
- “free-rider” phenomenon
- Pojedinci u grupi koja je upućena na ostvarivanje zajedničkih interesa će biti podstaknuti na to da ne čine ništa
- Ako se ostvari pozitivan rezultat ionako će svi uživati benefite
- Problem zajedničkih interesa i javnih dobara

# Da li pristupi mogu da budu komplementarni?

## Političko socijalni:

- Položaj pojedinca
- Porodična socijalizacija
- Socijalna interakcija

## Političko psihološki:

- Kognitivna i afektivna mapa
- Partijska lojalnost

## Političko ekonomski

- “racionalno” ponašanje

- Znanje
- informacije

