

# Odrednice individualnog izbora i kandidati

4 modela

# Rudolf Heberle (1951):

- Ciljno-racionalna motivacija
- Instrumentalno-racionalna motivacija
- Emotivno-afektivna motivacija
- Tradicionalna motivacija

## Bruce Newman i Jagdish Seth (1987): -nema univerzalnog birača-

- Funkcionalna vrijednost – koju korist ja imam?
- Socijalna vrijednost - stereotipi
- Emocionalna vrijednost – jedan od nas
- Uslovljena vrijednost - povezivanje
- Spoznajna vrijednost – želja za promjenom



University of Montenegro

## Franc Huber i Andreas Herrman, (1999):

- Instrumentalna teorija: cilj i sredstva
- Aktivnosti imaju posljedice
- Birači svjesni veze između posljedica i ponašanja
- zadovoljstvo/nezadovoljstvo birača rezultat kompleksnog procesuiranja informacija = poređenje dosadašnjeg iskustva sa ponašanjem neke partije i očekivanjem budućnosti

# Newmanov model izbornog ponašanja:

- Ponašanje rezultanta jednog ili više od sljedećih područja:
  - Politički problemi
  - Socijalna imaginacija
  - Ličnost kandidata
  - Situacijska kontigencija
  - Epistemološke vrijednosti

# Newmanov model izbornog ponašanja:

- Četiri vrste birača:
  - Racionalni
  - Emocionalni
  - Socijalni
  - Situacijski

# Razlozi za izbornu apstinenciju: (ponavljanje)

- Interesno i konformističko glasanje
- Uslovi koji će povećati motivaciju birača da izađu na glasanje:
  - Ako su interesi povezani sa politikom vlasti koja se bira
  - Ako ima mogućnost da se obavijesti
  - Ako je izložen društvenom pritisku
  - Ako nema konflikta zbog različitih pritisaka

# Kandidati:

- Ko?
  - Oni koji žele
  - Oni koji imaju ugled
  - Oni koji su spremni
  - Oni za koje javnost već zna
- Kako?
  - Unutarstranačko dokazivanje
  - Pozivom partije
  - “Kupovinom “



# Koje su poželjne osobine kandidata?

- Kognitivne sposobnosti
- Osobine ličnosti
- Motivacija postignuća

# 7 osobina psihološkog profila poželjnog kandidata:

- Politički eros
- Snažna ličnost
- Otvorenost
- Vizija
- Političko uvjerenje
- Komunikacija sa javnošću
- Politički stil odlučivanja



# Potencijalne osobine kandidata:

<p><u>Konkretne osobine:</u></p> <p>Pol Dob Najviša prethodna funkcija Porodično porijeklo Veličina podrške</p>	<p><u>Funkcionalne osobine:</u></p> <p>Znanje Sposobnost vođenja Inteligencija Ideološka pripadnost Sposobnost djelovanja Autoritet Sposobnost upravljanja konfliktima</p>	<p><u>Instrumentalne vrijednosti:</u></p> <p>Uticaj na druge Uspješnost Preuzimanje odgovornosti Savlađivanje teških situacija Dobro zdravlje Sklonost umjetnosti</p>
<p><u>Apstraktne osobine:</u></p> <p>Izgled Harizma Pojavnost (stil, odjeća)</p>	<p><u>Sociopsihološke osobine:</u></p> <p>Socijalna kompetencija Simpaticičnost Poštenje Sposobnost komuniciranja Iskrenost Ljubaznost Vjerodostojnost Povjerenje osjetljivost</p>	<p><u>Terminalne vrijednosti:</u></p> <p>Socijalna prihvatljivost Sigurnost Samoostvarenje Tolerancija</p>

# Kandidat bi trebalo:

- Mora uvjeriti sebe
- Mora biti ličnost
- Mora biti u stanju u 25 riječi objasniti svoju kandidaturu
- Treba uvažavati protivnika
- Treba poznavati istoriju i kulturu zemlje
- Ne smije lagati o sebi



UCG

University of Montenegro

# Još par konkretnih savjeta...

- Nastup na tribini
- Mitinzi
- Govor pred masom
- Politički govor

# Podrška u kampanji:

- NVO i interesne grupe
- Konsultanti

# Konsultanti

- Problemi sve kompleksniji i zahtijevaju specijalistička znanja
- Kampanja je intenzivan i dug proces
- Politički nemaju neophodan kritički odnos do sopstvene kampanje

## 5 tipova konsultanata:

- Konsultant za medije
- Konsultant za neposrednu poštu
- Konsultant za prikupljanje finansijskih sredstava
- Konsultant za opštu političku strategiju
- Istraživač javnog mnjenja
- Izrada političkog programa i poruka