

Pristupi objašnjavanju opredjeljenja birača

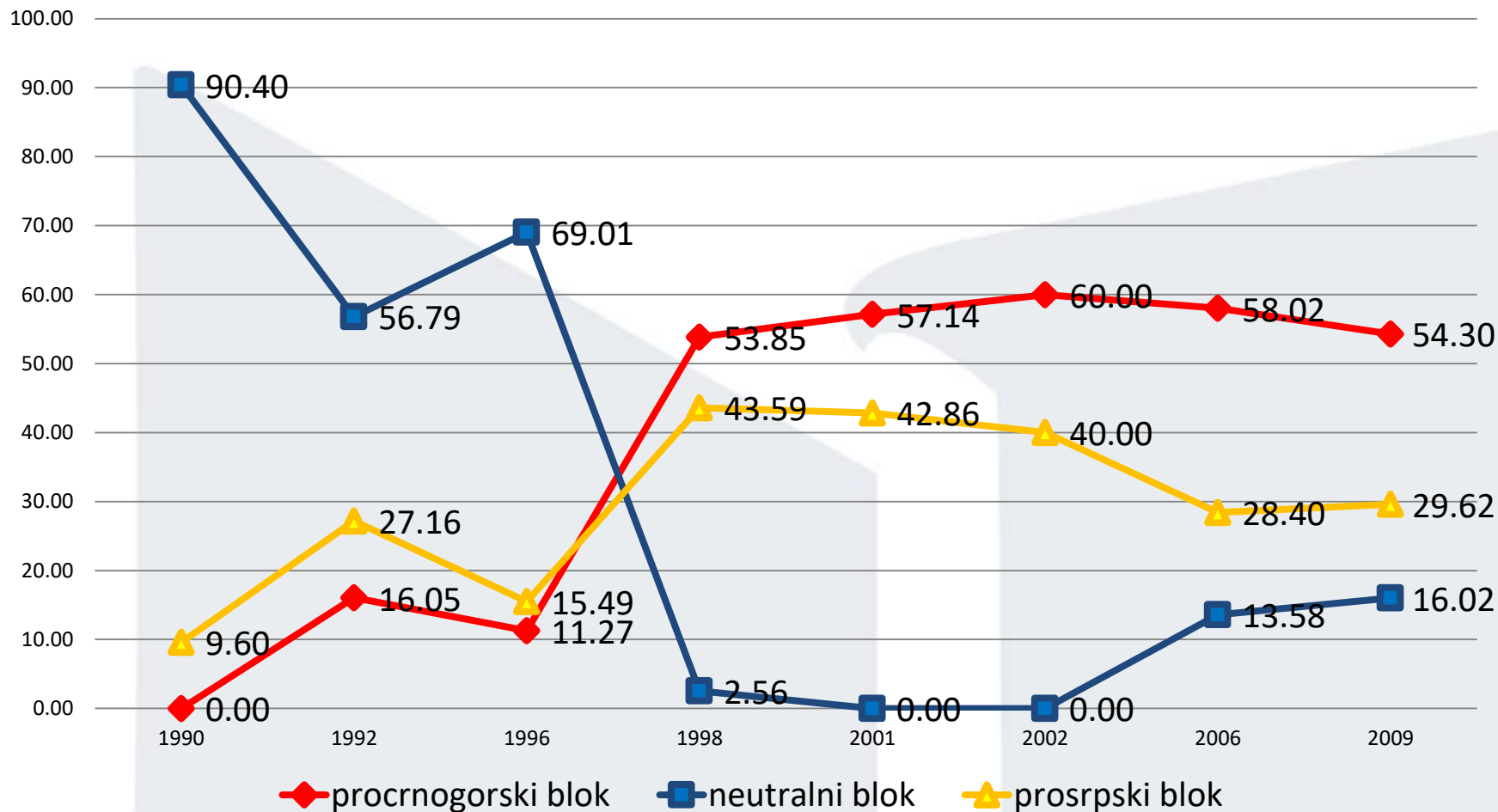
Opšti i posebni pristupi

- Opšti pristupi koji ponašanje birača objašnjavaju makro-društvenim uslovima u kojima su se formirali interesi
- Formiranje različitih sadržaja pojedinih političkih partija shodno tome

Opšti pristupi (I) nastanak političkih partija

- Lipset&Rokan
- U toku razvoja građanskog društva i razvoja industrije, i tokom formiranja nacionalnih država dolazi do rascjepa
- *Nacionalna revolucija:*
 - *Centar – periferija (dominantna vs. potčinjena kultura)*
 - *Država – crkva*
- *Industrijska revolucija:*
 - *Primarni – sekundarni sektor (selo i grad)*
 - *Kapital – rad (sukob poslodavaca i radnika)*
- *Freezing Theory*

Freezing theory u Crnoj Gori



Opšti pristup (II)

- Kičelt:
 - Programska
 - Klijentelistička
 - Harizmatska motivacija
- Heberle:
 - Programska (ciljno-racionalna) motivacija
 - Klijentelistička (instrumentalno-racionalna) motivacija
 - Harizmatska (emotivno-afektiva) motivacija
 - Tradicionalna motivacija

Posebni pristupi (I)

- **Socioekonomski pristup**
- “Ne određuje svijest ljudi njihovo biće, već obrnuto društveno biće određuje njihovu svijest”
- Lipsetovi nalazi:

Visoki postotak lijevih birača	Visoki postotak desnih birača
Veći gradovi	Manji gradovi, sela
Veća preduzeća	Manja preduzeća
Područje visoke nezaposlenosti	Područje manje nezaposlenosti
Manjinske skupine	Većinska religiozna ili etnička skupina
Ekonomski napredno stanje	Ekonomski zaostala preduzeća
Rudari, ribari, pomorci, šumski radnici	Sluge, seljaci, službenici

Posebni pristupi (II)

- Problemi:
 - Smanjuje se uticaj egzistencijalnih uslova na političko opredjeljenje
 - Društvo otvoreno društvenoj mobilizaciji

Posebni pristupi (III)

- **Socijalizatorski pristup**
- Neposredna i posredna socijalizacija
- Poseban značaj porodice:
 - Primjer i neposredno učenje
 - Samoidentifikacija
 - Preuzeti model
 - Položaj u socijalnoj strukturi

Posebni pristupi (IV)

- Problemski pristup



Posebni pristupi (V)

- **Vrijednosni pristup** (Newman i Seth):
 - Funkcionalni (koju korist pojedinac ima?)
 - Socijalni (imidž – predstavnik grupe)
 - Emocionalni (“on je jedan od nas”)
 - Kondicioni (uslovljene vrijednosti)
 - Spoznajni (potreba za novim)
- Teorija odnosa sredstava i ciljeva (Huber, Herrmann) – instrumentalno učenje

Posebni pristupi (V)

- **Pristup personalizacije**
 - Personalizacija kao personifikacija
 - Prebacivanje težišta na kandidata, ne na stranku
 - Bitne karakterne osobine
- Prelomni društveni momenti
- Ili u situaciji “zasićenja”

Međudodnos datih pristupa

