

Elementi epistemologije konflikata

Šimić, Katarina

Master's thesis / Diplomski rad

2015

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Rijeka, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište u Rijeci, Filozofski fakultet u Rijeci**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:186:488997>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-16**



Repository / Repozitorij:

[Repository of the University of Rijeka, Faculty of Humanities and Social Sciences - FHSSRI Repository](#)



Sveučilište u Rijeci

Filozofski fakultet u Rijeci

Odsjek za filozofiju

Elementi epistemologije konflikata

diplomski rad

Katarina Šimić

Rijeka, 2015.

Sveučilište u Rijeci

Filozofski fakultet u Rijeci

Odsjek za filozofiju

Elementi epistemologije konflikata

diplomski rad

student: Katarina Šimić

mentor: dr. sc. Snježana Prijić-Samaržija

Rijeka, 2015.

Ovaj rad je pokušaj da se dizajnira temelj epistemologije konflikata koja je zamišljena kao interdisciplinarna proceduralna epistemologija koja se bavi epistemološkim pitanjima iz aspekta konflikata. Stoga sadrži niz empirijskih istraživanja i podataka iz područja poput socijalne psihologije, političkih znanosti te mirovnih studija i studija konflikata. Elementi takvog temelja uključuju koncepte poput (a)simetrije u pristupu informacijama, povjerenja, igara nulte sume i ne-nulte sume, racionalnosti, (neizravne) moći, (normativnih) sredstava utjecaja te kredibiliteta, koji se zasebno izlažu. Teoretski se oslanja na argument Muzafera Sherifa koji omogućuje postojanje socijalne psihologije te koji ukida distinkciju između individualne i socijalne psihologije. Osim toga, njegov eksperiment o konfliktima nulte sume, koji je ujedno i najpoznatija demonstracija realističke teorije konflikata, je izložen kao polazišna točka za buduća istraživanja po pitanju konflikata ne-nulte sume. Također se razmatra kompleksna uloga medija u konfliktima te se medijski podaci uzimaju kao platforma za konceptualnu analizu dimenzija te kompleksne uloge.

Ključne riječi: proceduralna epistemologija, (a)simetrija, realistička teorija konflikata, neizravna moć, normativna sredstva utjecaja, kredibilitet, igre nulte sume i ne-nulte sume, povjerenje, racionalnost, epistemologija konflikata

This thesis is an attempt to design the foundations of a conflict epistemology which is an interdisciplinary procedural epistemology which poses questions of epistemological relevance in the light of conflict. Therefore it borrows empirical research and data from social psychology, political sciences and peace and conflict studies. Elements of a conflict epistemology include concepts such as (a)symmetry in the access of information, trust, zero-sum and non-zero sum games, rationality, soft power, (normative) leverage and credibility, which are reviewed separately. Theoretically, it is faithful to the argument of Muzafer Sherif which enables the existence of a social psychology, and which departs from the distinction between an individual and social psychology. Beside that, his experiment in zero-sum conflict, a famous demonstration of realist conflict theory, is laid out as a point of departure for further research with regard to non-zero sum conflict. Attention is drawn to the complex role of media in conflict situations because their documentation might provide a platform for the conceptual analysis of the dimensions of its role and its effects.

Key words: procedural epistemology, (a)symmetry, realist conflict theory, soft power, normative leverage, credibility, zero-sum and non-zero sum games, trust, rationality, conflict epistemology

Sadržaj

Uvod.....	1
1. Povijest razvitka mirovnih studija te studija konflikata	7
2. Istraživanje nekih društvenih faktora u percepciji.....	9
3. Istraživanje u odnosima među skupinama	15
4. Teorija racionalne odluke i teorija racionalnog agenta	23
5. Igre nulte sume i ne-nulte sume	26
6. O (a)simetriji	28
7. Sredstva utjecaja.....	31
8. Komunikacijski kanali i publika	37
9. Povjerenje	40
10. Kredibilitet.....	44
11. Moć	46
Zaključak	50

Uvod

Cilj ovog diplomskog rada je uvođenje nekoliko elemenata koji bi konstituirali epistemologiju konflikata. Epistemologija konflikata je interdisciplinarna epistemologija koja se bavi proceduralnim znanjem i postavlja epistemološka pitanja iz aspekta konflikata. Specifično se bavi dinamikom konflikata i socijalnim mehanizmima i procesima uključenima u nasilno i nenasilno ponašanje. Uvođenjem i dodavanjem ovakve epistemologije tradicionalnoj epistemologiji želi se dati povod dodatnim istraživanjima koji bi naposljetku bili društveno primjenjivi.

Epistemologija se tradicionalna bavi propozicionalnim znanjem te kao takva želi ustavoniti koja je priroda znanja, što znači reći da netko zna nešto ili ne uspijeva znati nešto. Osim toga, bavi se dosegom znanja, o tome koliko možemo znati ili doista znamo. No međutim, sama epistemologija razlikuje propozicionalno znanje od proceduralnog znanja. Dok proceduralno znanje uključuje neku količinu propozicionalnog znanja, samo propozicionalno znanje ne zahtjeva nužno proceduralno znanje. Čak i socijalna epistemologija kakvu ju zamišlja Alvin Goldman je i dalje tradicionalna u smislu da se bavi uglavnom propozicionalnim znanjem. Osim toga, ono što on vjeruje da socijalnu epistemologiju čini socijalnom, je činjenica da „ona uključuje puteve do spoznaje koje uključuju interakcije sa drugim agentima, koje suprostavlja privatnim ili asocijalnim rutama pomoću kojih stječemo vjerovanja“ (Goldman, 1999:4). Ovaj diplomski rad je pokušaj uvođenja epistemologije koja će se baviti proceduralnim znanjem. Bavi se pitanjima poput što strateške pogodnosti iracionalnog ponašanja mogu biti, koji su relevantni faktori koji se uzimaju u obzir kada netko mijenja mišljenje kada su u pitanju vrijednosti visokog prioriteta, kako agenti mogu postići kredibilitet, koja je uloga autoriteta u interakcijama, kakva

vrsta entiteta može biti supstitut autoritetima u odsutstvu legalnih autoriteta, te koji su izvori pregovaračke moći (eng. *bargaining power*) u asimetričnim odnosima.

Ukoliko se proceduralna epistemologija doima kao socijalna epistemologija onda je to tako zbog činjenice da je vjerna Sherifovoj tvrdnji da nema razlike između individualne i socijalne psihologije, „zbog toga što individue donose odluke kao članovi skupina čak i kada su sami“ (Sherif 1936). Iz ove perspektive egocentrična filozofija koja je uslijedila nakon Descartesa, a koju Goldman vidi kao asocijalnu, se također smatra socijalnom, budući da se ona interpretira kao proizvod koji je bio odgovor na pitanja koja su bila relevantna društvu toga doba, dok istovremeno postavlja pitanja o mehanizmima koji su oblikovali (i kako su se oblikovali) prioritete i interese tog vremena. Iz pozicije epistemologije konflikata sasvim je legitimno imati privatnu rutu stjecanja znanja koja je ujedno i socijalna, za razliku od Goldmanove tvrdnje. S druge strane, proceduralno znanje po definiciji uključuje također i propozicionalno znanje, a budući da su ljudi društvena bića, proučavanje mehanizama društvenih mreža je također predmet sa kojim se bavi. Još jedan aspekt u kojem se epistemologija konflikata razlikuje od Goldmanovog projekta je u činjenici da ovaj pristup nije kompatibilan s veritističkim pristupom budući da proučava ponašanja tijekom konflikata koja mogu a i ne moraju biti temeljena na istinitim vjerovanjima, no činjenica da su se ljudi spremni ponašati prema vjerovanjima koja nisu nužno istinita se ne može ignorirati ukoliko se bavi interpretacijom i analizom ovakvih ponašanja.

Što se tiče aspekta konflikata, taj se koncept uvodi zbog toga što ljudi kao društvena bića imaju sustave vrijednosti te vjerovanja koja često nisu kompatibilna. Zbog navedenog razloga se epistemologija konflikata djelomično oslanja na doprinose mirovnih studija te studija konflikata (eng. *peace and conflict studies*), koje se ne treba miješati sa teorijom konflikata.

Teorije konflikata su perspektive u sociologiji i socijalnoj psihologiji koje naglašavaju socijalne, političke ili materijalne nejednakosti neke društvene skupine te kritiziraju sveobuhvatni socio-politički sustav, te se tako odvajaju od strukturalnog funkcionalizma¹ te ideološkog konzervativizma. Teorije konflikata nam ukazuju na razlike u moći (npr. klasne konflikte) te uspoređuju povijesno dominantne ideologije. Stoga ne iznenađuje činjenica da se Karl Marx smatra ocem teorije društvenih konflikata. Dakle, bavi se analizom te identifikacijom uzroka konflikata općenito. S druge strane, mirovni studiji te studiji konflikata su područje u društvenim znanostima koje identificiraju te analiziraju nasilna te nenasilna ponašanja kao i strukturalne mehanizme koja se pridružuju društvenim konfliktima sa namjerom da unaprijede razumijevanje onih procesa koji bi doveli do poželjnijeg ljudskog stanja. Discipline koje se pri tom uzimaju u obzir uključuju između ostalog, političke znanosti, religiozne studije, rodne studije, geografiju, povijest, ekonomiju te antropologiju.

Dok se epistemologija konflikata poziva na doprinose mirovnih studija te studije konflikata, ona se od njih razlikuje po tome što epistemologija konflikata uzima konflikte kao dane te je stoga neutralna po pitanju stupnja konflikta. To će reći da se ne bavi eksplicitno uzrocima konflikata jer se ona zanima za dinamiku konfliktne situacije kao procesa interaktivnog donošenja odluka, bez obzira na to što je uzrok te situacije, čak i ako prepoznaje uzrok ukoliko on specifično utječe i doprinosi ovom interaktivnom procesu donošenja odluka. Koncept konflikta koji je sadržan je taj koji situacije konflikata vidi kao esencijalno pregovaračke situacije te je neutralan prema stupnju konflikta budući da se uglavnom bavi implikacijama stila rasuđivanja koji se temelji na rasuđivanje druge stranke te je informiran istim.

¹Strukturalni funkcionalizam je okvir za građenje teorije prema kojoj je društvo kompleksni sustav čiji dijelovi surađuju u promociji stabilnosti te solidarnosti.

Takav pristup pretpostavlja racionalno ponašanje te pokušava predvidjeti proces donošenja odluka druge stranke dok proučava svjesno, inteligentno i sofisticirano konfliktno ponašanje sa jedne strane, te spontano i neprofesionalno ponašanje sa druge strane. Bitna distinkcija je ona između igara nulte sume i ne-nulte sume. Konflikti nulte sume podrazumijevaju interese koji se međusobno isključuju, dok konflikti ne-nulte sume uključuju zajedničke kao i nekompatibilne interese, te prisutne stranke nisu nužno neprijatelji, nego suradnici koji se ne slažu, te kod kojih nema međusobnog povjerenja. Obje verzije su relevantne teme epistemologije konflikata, no važno je naglasiti da koncept konflikata koji se podrazumijeva uključuje nehomogene motive, te se ne ograničava nužno na interese koji se međusobno isključuju. Teoretski, epistemologija konflikata je vjerna Sherifovoj tezi da nema razlike između individualne i socijalne psihologije. Koncepti poput racionalnosti, moći, kredibiliteta, sredstva utjecaja, komunikacijskih kanala te publike, povjerenja, (a)simetričnosti su ključni elementi epistemologije konflikata te će oni kao takvi biti prezentirani u ovom diplomskom radu.

Ukoliko bi epistemologija konflikata ikada postala dio neke općenitije teorije, to bi bila teorija koja uzima u obzir potencijalni kriminalni susret, profitabilnost zločina, svjesnosti zločinca o zakonu, do koje mjere su različite vrste zločina motivirane racionalnim kalkulacijama, odlučnost društva u skupoj te neugodnoj primjeni kazne, da li je ovo poznato zločincu, mogućnosti trećih stranaka da iskoriste sustav, uloge komunikacije među zločincem te društva, sposobnost razumijevanja prijetnje, odlučnosti onoga tko prijeti da ispuni prijetnju, da li zločinac vjeruje prijetnji itd. Schelling je postavio pozadinu za teoriju koja bi ovakvu problematiku uzimala u obzir ali se ona od onda sporo razvijala.

Schelling (1960:12) uočava da je uloga podzemlja relevantna tijekom proučavanja konflikata jer ono što ratovi podzemlja imaju zajedničko sa međunarodnim ratovima je činjenica da im nedostaje zakonski utjeriv sustav koji bi regulirao njihove poslove i ponašanje. Oboje sudjeluju u ograničenim ratovima (eng. *limited war*). Razoružavanje i iznenadni napad, osveta i prijetnja osvetom; oboje se brinu o popuštanju, srozavanju ugleda i gubitku statusa te sklapaju saveze i sporazume bez mogućnosti pozivanja na viši (legalni) autoritet koji bi zakonski utjerao sporazum, no unatoč tome nije uobičajeno da se podzemlje istražuje u terminima strategije.

Prema tome, ovaj diplomski rad sadrži zbirku empirijskih istraživanja te eksperimenata koje bi trebalo uzeti u obzir ukoliko bi se područje poput epistemologije konflikata nastavilo razvijati. Epistemologija konflikata se razlikuje od tradicionalne epistemologije po činjenici da se ova prva navedena uglavnom bavi proceduralnim umjesto propozicionalnim znanjem te pri tome uključuje metode i pristupe posuđene od područja poput međunarodnih odnosa, političke ekonomije, teorije igara, teorije odvraćanja (eng. *deterrence theory*), studija konflikata, socijalne psihologije te sociologije. Prvo poglavlje daje kratki prikaz povijesne pozadine razvoja mirovnih studija te studija konflikata. Drugo poglavlje daje prikaz Sherifovog eksperimenta iz 1936. god. kako bi pokazali kako i zašto se privatne rute usvajanja znanja i dalje smatraju društvenim rutama usvajanja znanja. Treće poglavlje sažima Sherifov eksperiment u odnosima među grupama koji se može koristiti kao instrument za daljnja istraživanja te uvid u dinamiku igara nulte sume i ne-nulte sume. Teorija racionalnog izbora te teorija racionalnih agenata se razmatraju u četvrtom poglavlju, budući da sadrže aksiome racionalnosti koji su ključni za interpretaciju ponašanja u konfliktnim situacijama. Zatim slijedi analiza razlike u dinamici igara nulte sume i ne-nulte sume petom poglavlju. U šestom poglavlju se izlaže Schellingov argument za napuštanje

simetrije u teoriji igara budući da je prepoznavanje kvalitativne simetrije važno za epistemologiju konflikata.

Ovaj argument je popraćen uvodom u različite vrste sredstava moći te izvorima pregovaračke moći u sedmom poglavlju, te se naglasak stavlja na normativna sredstava utjecaja budući da bi njezino uvođenje u epistemologiju imalo zanimljive teoretske implikacije kao što bi to i bio slučaj kad su druge društvene znanosti u pitanju. Sljedeće poglavlje prikazuje više-dimenzionalnu ulogu medija tijekom konflikata te prepoznaje njezin potencijal da čini platformu za konceptualnu analizu kalkulacija trošaka te dobitaka, između ostalog. Racionalizacija povjerenja se uvodi u devetom poglavlju, koja povjerenje vidi kao kognitivni fenomen koji se temelji na kalkulaciji, koja se stoga može koristiti kao interpretativni instrument, posebno kada su u pitanju konflikti nulte sume. Nedovoljno razvijen koncept kredibiliteta te njegova važnost za teoriju odvracanja te epistemologiju konflikata se razmatra u desetom poglavlju. Konačno, jedanaesto poglavlje pokazuje kako se koncept neizravne moći (eng. *soft power*) može racionalizirati.

Kao što i sam naslov sugerira, ovaj diplomski rad je skroman pokušaj uvođenja ove problematike u konvencionalni epistemološki diskurs, te prezentira relevantne elemente kao polazišnu točku za daljnja istraživanja ovakve problematike.

1. Povijest razvitka mirovnih studija te studija konflikata

Povijesna pozadina razvojem u pojavljivanju mirovnih studija te studija konflikata kao discipline uključuje Četrnaest točaka za uspostavu mira Woodrowa Wilsona na Pariškoj Mirovnoj Konferenciji 1919. godine, koji između ostalog uključuju razdvajanje europskih carstava na nacionalne države te osnivanje Lige naroda. Prvi i Drugi svjetski rat su bile prekretnice u zapadnjačkim stavovima prema ratu te je osnivanje Ujedinjenih naroda bilo daljnja stimulacija uvođenju rigoroznijeg pristupa mirovnim studijama te studijama konflikata. Nedugo nakon Drugog svjetskog rata mnoga su sveučilišta počela razvijati kolegije vezane za rat i mir. Izvješće iz 2008 god. *New York Times*-a identificira oko četrsto programa u poučavanju te istraživanju mirovnih studija te studija konflikata. Relevantno je da je sve više i više ovakvih programa situirano u institucijama koji se nalaze u zemljama u razvoju, zemljama pogođenim konfliktima te u post-konfliktnim zemljama, kao što su Sveučilište Tel Aviva, Sveučilište u Sarajevu, u Chulalongkornu, Kabulu, istočnom Timoru te Sveučilište Makarere te Mbarara. Drugi poticaj se pojavio nakon Hladnoga rata kada su se trendovi u naoružanim konfliktima počeli mijenjati te su jaki akteri počeli gubiti sve više i više konflikata od komparativno slabijih aktera.

Prema uobičajenim korelatima rata od barem tisuću fatalnosti u bitkama, nije bilo nijednog rata nakon Drugog svjetskog rata. Ovaki korelati očito izostavljaju građanske ratove, izvandržavne konflikte (terorizam) te pokolje. Dakle ono što vidimo nakon Drugog svjetskog rata te Hladnoga rata je drugačiji trend u naoružanim konfliktima; međudržavni konflikti su postali rjeđi; razlog tomu su visoki troškovi Prvog te Drugog svjetskog rata; te zbog toga što je razvoj nuklearnog oružja onemogućio državama sticanje prednosti iniciranjem napada (eng. *first strike advantage*), koji je bio ključan element u trendu naoružanih konflikata prije izuma nuklearnog oružja.

Jedan od najgorih slučajeva etničkog nasilja je zabilježen u Ruandi te manjih razmjera u Etiopiji, Jemenu, Burundiji, bivšoj Jugoslaviji, Gruziji, Armeniji/Azerbajdžanu, Čečeniji. Istočni Timor, Guatemala, Kolumbija, Somalija, Kambodža, Sudana, Angola ili Berija svjedočili su slučajevima nasilja nad građanima. Mogućnost izbijanja većeg međudržavnog rata se nastavila pojavljivati u Koreji te Kašmiru a dva veća međudržavna rata su se dogodila u Iraku. Osim toga se i dalje suočavamo te nosimo sa posljedicama Rata protiv terorizma nakon jednaestog rujna 2001. godine.

Dok se međudržavni konflikti nastavljaju, unutardržavni konflikti su postali zastupljeniji. Osim profesionalne vojske upliću se i neprofesionalne vojske te privatne vojne organizacije. Postavlja se pitanje o promjenama u ravnoteži motiva za konflikte. Jesu li teritorijalni ciljevi postali maje zastupljeni u usporedbi sa motivima koji se povezuju sa etnicitetom te identitetom te do koje mjere su etnicitet i identitet korišteni kao pokriće za tradicionalnije ratne ciljeve? Da li se promjenu u trendovima u naoružanim sukobima mogu primijetiti u stradavanju građana, te u kakvom su oni odnosu sa ratnim motivima? Konačno, dok razvijene zemlje nastavljaju razvijati sve sofisticiranije oružje, mnogi se borci i dalje oslanjaju na jednostavna oružja koja mogu biti jednako fatalna, no ratovanje nastavlja uključivati oružja masovnog uništenja (nuklearno, kemijsko i biološko), čiji će status uvijek biti kontroverzan.

Kao što je ranije navedeno, epistemologija konflikata se ne bavi eksplicitno specifičnim uzrocima konflikata, ne zato što oni nisu važni, nego zato što se oni proučavaju kao dio analize troškova te dobitaka ili dio nekog sustava vrijednosti. Promjenjivi trendovi su doduše doprinijeli velikom opusu na koje se možemo oslanjati budući da će se ovo područje nastavljati razvijati.

2. Istraživanje nekih društvenih faktora u percepciji

Istoimena disertacija Muzafera Sherifa i ideje te istraživanje koje su u njemu izložene su bile temelj za njegovu prvu knjigu „Psihologija društvenih normi“ koja je ključna za argument koji omogućuje postojanje socijalne psihologije. Eksperiment demonstrira zašto se ljudskom ponašanju (posebno ponašanje koje se proučava u laboratorijama) treba pristupiti kao da je integriran u visoko strukturirane situacije koje određuju i percepciju, koja se inače smatra imunom na društvene efekte.

Ovo istraživanje ukazuje na dva važna aspekta ovih društvenih efekata. Prvo, da interakcija među skupinama može oblikovati i utjecati na odgovore pojedinačnih sudionika. Kao drugo, da oblikovanje ovih odgovora traje kroz vrijeme. Sherif kao svoju polazišnu točku uzima rezultate istraživanja iz kulturalne antropologije. Društvima je zajedničko to da je ponašanje pripadnika regulirano standardima, normama te vrijednostima po pitanju ekonomije, estetike, društva, morala te politike. Oni razlike u standardima sažimaju u terminima relativnosti društvenih normi ili okvira referencije, što omogućuje Sherifu da problem postavi kao pitanje što leži u temelju ovih normi ili okvira referencije te na koji način oni funkcioniraju.

„Cilj je istražiti rezultate nekoliko većih eksperimenata u psihologiji koje imaju utjecaj na koncept referentnih točaka (eng. *reference point*) te eksperimentalna demonstracija načina na koji se zaključak izveden iz ovih istraživanja može proširiti na formulaciju problema u socijalnoj psihologiji.“ (Sherif, 1935)

Sherifov ekperiment pokušava istražiti odnose vezane za referentne točke. Koncept referencijalnih točaka je istražen u psihofizici, koja se bavi referencijskim okvirima. Njihova istraživanja pokazuju da tijekom psihofizičkog rasuđivanja pojedinac može donijeti sud o bilo

kojem podražaju u nizu bez nužnog uvođenja standardnog podražaja² jer nakon nekoliko niza prezentacije, promatrači uspostave ljestvicu, prema kojoj se pozicija nekog podražaja prosuđuje.

Pozadina Sherifovog istraživanja se sastoji od relativnosti normi u društvenom području kojom su se bavili kulturalni antropolozi i istraživanja o implikacijama referencijskih okvira u psihološkim fenomenima, koja su pokazala kako su percepcija, rasuđivanje te afektivnost relacijski predmeti, koje uključuju okvire referencije.

Oni također pokazuju da se psihološki sudovi mogu činiti bez nužnog uvođenja formalnog standardnog stimulusa u eksperimentalni dizajn, budući da subjekt percipira u relacijama te potom samostalno ustanovljuje ljestvicu ili okvir referencije, bez obzira na to da li je uveden formalni standardni podražaj. (Sherif 1935)

Uzimajući ovo u obzir, Sherif zatim detaljnije formulira problem. Postavlja pitanje kakvog će utjecaja imati na pojedinca objektivno nestabilna situacija u kojoj je lišen svih temelja usporedbe što se tiče vanjskog područja stimulacije i kakvog će utjecaja imati na pojedinca eliminacija referentnih točaka. Također pokušava ustanoviti što će skupina ljudi učiniti u istoj takvoj nestabilnoj situaciji; da li će proizvesti također vlastiti okvir referencije ili će proizvesti vlastitu pojedinačnu normu kako bi mogli percipirati ovakvu nestabilnu situaciju u nekakvom redosljedu. „Ukoliko se konzistentni efekti proizvedu pomoću društvenih faktora poput sugestije, te ukoliko skupina odredi standard ili referencijsku točku svojstvenu njima, onda možemo reći da su ustanovljeni barem osnove formacije norme od strane skupine ljudi“ (Sherif 1935). Da bi odgovorio na ova pitanja, fenomen autokinetičkog kretanja je odabran kao prikladan za ovaj eksperiment. U tamnoj sobi, lišenoj svakog objektivnog temelja usporedbe, jedno jedino malo svjetlo čini se da se kreće, posebno ukoliko je udaljenost između subjekta te

² Standardni podražaj je onaj koji se koristi kao mjerilo usporedbe sa drugim podražajima.

svjetla nepoznata. Autokinetički efekt se lako postiže budući da se efekt pojavljuje čak i kada promatrač tog svjetla zna da se to svjetlo zapravo ne kreće.

Autokinetički efekt se koristio da testira prethodno postavljena pitanja:

(1) tijekom istraživanja dosega kretanja percipiran od strane promatrača u različitim uvjetima

(a) kada je promatrač sam

(b) kada je promatrač u skupini

(c) kada se promatrač dovodi u skupinu nakon eksperimenta u kojem je bio sam

(d) kada je promatrač sam nakon što je bio u grupnoj situaciji. (Sherif 1935)

Isti pojedinačni podražaj (izvor svjetlosti) se prezentirao sto puta, a prezentirao se skupini ljudi koja je sačinjena od 19 subjekata u eksperimentu dosega. U grupnim eksperimentima ta je skupina bila sačinjena od četrdeset subjekata.

Za problem ovog istraživanja važno je dobiti rezultate koji pokazuju da subjekti subjektivno ustanovljavaju raspon te točku unutar tog raspona koja je svojstvena individui te koja se može razlikovati od raspona te srednje vrijednosti ustanovljene od strane drugih pojedinaca. Najkraći raspon je $1\frac{1}{4}$ koja se proteže od $\frac{1}{4}$ do 1.5 inča; najveći raspon je 13 koji se proteže od 2 do 15 inča. Najmanja srednja vrijednost je 0.36 a maksimum je 9.62 inča među ovim subjektima. (Sherif 1935)

Dobiveni rezultati u gore navedenim eksperimentima doveli „su do zaključka da 1) svaki promatrač ustanovljuje vlastiti raspon; 2) su sudovi unutar tog raspona relativno normalno distribuirani oko srednje vrijednosti (norme).“ (Sherif 1935)

Eksperiment se ponovio u skupinama kako bi se odgovorilo na pitanja o proizvodnji standarda u skupini. Postavljaju se pitanja o tome što će pojedinac učiniti ukoliko je najprije sam izložen te se zatim dovodi u grupnu situaciju te što će učiniti kada se sa situacijom prvo suoči u skupini te zatim sam.

Za ovaj su se dio koristile 8 skupina od 2 subjekta i 8 skupina od 3 subjekta. Prvo su 4 skupine počele sa pojedinačnom situacijom te su zatim stavljene u skupine, a druge 4 skupine su počele kao skupine te su zatim rastavljene te proučavane u pojedinačnim situacijama.

Usporedba raspona te normi dok se pojedinac suočava sa područjem podražaja pod sljedećim uvjetima je ključna točka Sherifovog istraživanja:

(a) prvo se ustanovi subjektov individualni raspon te srednja vrijednost. Zatim se subjekt stavlja u skupinu da se suoči sa istom situacijom tri puta zaredom kao član skupine, kako bi se ustanovilo koliko bi njegovi rezultati konvergirali prema zajedničkom rasponu norme skupine.

(b) kada se subjekt prvo suoči sa situacijom u skupini (3 puta na različite dane) te se zatim suoči sa istom situacijom sam sljedećeg puta na različiti dan, možemo primijetiti koliko će se držati zajedničke norme ustanovljene u grupnim situacijama (Sherif 1935).

Rezultati Sherifovog (1935) eksperimenta su sljedeći:

Kada subjekti počnu sa pojedinačnim serijama, norme koje ustanove pojedinačno se međusobno bitno razlikuju, no kada surađuju u sljedećim serijama njihove norme imaju tendenciju konvergirati. S druge strane, kada subjekti počinju u grupnoj situaciji konvergencija se dogodi odjednom te se ona održava u sljedećim serijama, uključujući i posljednju pojedinačnu seriju. Sličnost normi pojedinaca u skupini sugeriraju

ustanovljavanje zajedničke norme za skupinu u slučajevima skupina koji počinju kao skupine. Posebno je važno da je divergencija normi koje su uspostavljene od strane subjekata u pojedinačnim serijama nakon grupne sesije mala.

Da sažmemo, dobiveni rezultati pokazuju dvije stvari. Kao prvo, da ukoliko se pojedinac suoči sa situacijom podražaja prvi put u skupini te reagira na taj podražaj sa normom skupine, postoji tendencija da će reagirati sa istom normom ustanovljene od strane skupine ukoliko se nađe u istoj situaciji, čak i kada se pojedinac više ne nalazi u grupnoj situaciji. Kao drugo, kada se pojedinci suoče sa novom te nestabilnom situacijom najprije pojedinačno te zatim u skupini, svaki od njih ustanovljuje raspon te normu unutar toga raspona te taj raspon i norme imaju tendenciju konvergirati kada se subjekti nađu u skupini, iako je ta konvergencija manja nego li ona u slučaju da se najprije nađu u grupnoj situaciji.

Ovakvi nalazi imaju važne i uzbudljive teoretske implikacije. Psihološki princip da postoji tendencija da se nađe norma se jednako primjenjuje na individualne te grupne situacije. Rohrer, Baron, Hoffman i Swander (1954.) ustanovili su da su društvene norme ustanovljene u autokinetičkoj situaciji zadobile visoku razinu stabilnosti čak i nakon vremenskog perioda u trajanju od jedne godine bez daljnjeg društvenog utjecaja.

Ovdje se Sherif razilazi s Durkheimom te drugim sociolozima koji vjeruju u dihotomiju između individualne te socijalne psihologije, time ograničavajući pojavljivanje emergentnih svojstava na isključivo društvene situacije. Sherifovo istraživanje pokazuje da čak i ljudska interakcija posjeduje emergentna svojstva koja traju te utječu na druge pojedince.

Zbog toga je ovo istraživanje posebno relevantno za epistemologiju konflikata; pokazuje nam zašto i kako pojedinačni subjekti mogu biti proučavani kao društvena bića, dakle kao članovi

skupine čak i kada su sami. Ovo je jedan od načina na koji se epistemologija konflikata razlikuje od Goldmanove socijalne epistemologije. Također je važno primijetiti da ovaj eksperiment ne bi mogao postavljati pitanja o tome kako pojedinci ustanovljuju i formiraju norme ukoliko bi bio dizajniran kao veritistički eksperiment; eksperiment se usredotočio na procese koji se odvijaju kada istinito vjerovanje nije bilo moguće posjedovati, kako bi se mogao izdvojiti utjecaj skupine; u suprotnom bi se utjecaj skupine izgubio pošto bi se eksperiment pretvorio u matematički zadatak (ukoliko na trenutak prepostavimo da nije bilo riječi o optičkoj iluziji).

3. Istraživanje u odnosima među skupinama

Robbers Cave eksperiment kojeg je Muzafer Sherif provodio 1961. je istraživanje o pozitivnim te negativnim stavovima među skupinama u eksperimentalno proizvedenim skupinama te kao takav predstavlja jednu od najpoznatijih demonstracija realističke teorije konflikata. Kao takva, tumači konflikte, negativne predrasude te stereotipe kao rezultat kompeticije među skupinama za poželjnim te ograničenim resursima, te demonstrira da se uvođenjem nadređenih ciljeva smanjuje tenzija te pospješuje suradnja.

Sherif napominje:

termin “odnosa među skupinama” referira na odnose između dviju ili više intra-skupina (eng. *in-group*) te njihovih članova. Prema tome, kad god se odvija interakcija (kolektivna ili individualna) među pojedincima koji pripadaju nekoj intra-skupini sa drugom skupinom ili njezinim pripadnicima, je to slučaj odnosa među skupinama (Sherif 1961:29).

Sherif smatra da se ključni problem odnosa među skupinama sastoji od funkcijskih odnosa među skupinama te njihove posljedice, umjesto proučavanja zastranjenih pojedinaca, jer njihove devijacije ne određuju ljestvice stavova unutar neke skupine, nego poziciju koju će okupirati na toj ljestvici, ili prihvaćanje na nekoj poziciji izvan te ljestvice.

Jedan od ciljeva ovog ekperimenta bio je dobivanje valjane generalizacije koja se može primijeniti na bilo koju skupinu te na ponašanje pojedinačnih pripadnika.

Da bi to bilo moguće, potrebno je identificirati minimalna svojstva malih skupina. Sherif smatra da neformalno organizirane skupine imaju metodološku prednost nad formalno organiziranim skupinama čiji je vođa odabran od strane višeg autoriteta, budući da su u neformalno

organiziranim skupinama proizvodi skupine te specifični pojedinci koji zauzimaju različite položaje u punoj većoj mjeri određeni interakcijom pojedinaca. Ovi proizvodi te struktura se mogu pratiti longitudinalnim promatranjem interaktivnog procesa ukoliko se osigura opći okvir u kojem se oni mogu razviti.

Sherif (1961:7) izdvaja sljedeća minimalna svojstva u pojavljivanju te funkcioniraju ma ih skupina:

- 1) Postoji jedan ili više motiva koji pojedinci dijele te koji reguliraju njihovu interakciju.
- 2) Diferencijalni efekti na pojedinačno ponašanje proizvedeni su interaktivnim procesom, to će reći da je iskustvo i ponašanje svakog pojedinca oblikovano na različite načine te u različitim mjerama interaktivnim procesima unutar skupine.
- 3) Ukoliko se interakcija nastavlja, stabilizira se struktura skupine koja se sastoji od hijerarhijskog statusa te odnosa uloga, te se jasno ocrta kao intra-skupina prema drugim strukturama skupina.
- 4) Standardiziran je skup normi koje reguliraju odnose te aktivnosti unutar skupine te s nepripadnicima i vanjskim skupinama (eng. *out-group*).

Koncept “društvene norme” ovdje dodatno pojašnjava istučući da društvene norme ne određuju samo prosječno ili uobičajeno ponašanje već se odnose na sve proizvode interakcije unutar skupine koji reguliraju pripadnikovo ponašanje kada je u pitanju očekivano ili čak idealno ponašanje, te uočava da što je norma značajnija za skupinu, to se manje odstupanja dozvoljava.

Prema tome se skupina definira kao društvena jedinica koja se sastoji od broja pojedinaca koji se u danom vremenu nalaze u više ili manje određenom međuzavisnom statusu i

odnosima uloga jedan s drugim, te koja eksplicitno ili implicitno sadrži skup normi i vrijednosti koje reguliraju ponašanje pojedinačnih članova, barem što se tiče pitanja od važnosti za skupinu. (Sherif 1961:29)

Sherif naglašava da se ovo istraživanje iz sociološke perspective ne bavi toliko otkrićem novih činjenica koliko dobivanjem jasnije slike formativnih procesa u eksperimentalno kontroliranim uvjetima. Njegov je cilj izolirati faktore koji su dio procesa pojavljivanja i formiranja strukture skupina. Dok se istraživanja o stavovima obično bave stavovima koji su već formirani, Sherifovo istraživanje pokušava uočiti formaciju, funkcioniranje te promjene u stavovima prema vlastitoj skupini, prema njezinim pripadnicama te prema drugim skupinama i njihovim pripadnicima, unutar okvira procesa grupne interakcije i posljedicama interakcije.

Jedna od glavnih polazišnih točaka ovog pristupa je princip da su različiti faktori funkcionalno povezani; ne želi ovaj ili neki drugi faktor učiniti suverenim nego pokušava saznati relativnu težinu svih mogućih faktora koji u danom vremenu mogu biti operativni. (Sherif 1961:12)

Dizajn istraživanja iz 1953. godine se namjerno razlikuje od postojećih teorija koje postavljaju jedan ili više faktora (inherentna superiornost ili inferiornost ljudskih skupina, nacionalni karakter, unutarnji instinkti agresije ili destrukcije, frustracije pojedinaca, direktna ekonomska korist ili karakter vodstva) kao primarne i jedine odredišnice toka odnosa među skupinama. Zbog toga je generalna hipoteza odnosa među skupinama ta da su stavovi i ponašanja među skupinama primarno određena prirodom funkcijskih odnosa među navedenim skupinama.

Prema tome, subjekti ovog eksperimenta bili su 24 dječaka oko 12 godina starosti sa sličnom protestantskom pozadinom, niže srednje klase koji su dovedeni u izolirani kamp za potrebe

eksperimenta. Eksperiment je podijeljen na tri faze. U prvoj fazi su se eksperimentalno proizvele intra-skupine sa hijerarhijskom strukturom te skupom normi (odnosi intra-skupine) uvođenjem ciljeva čije je postizanje jednako privlačno svima, i koji zahtijevaju suočavanje sa općim problemom; vodeći do rasprave, planiranja te izvršavanja na uzajamno surađivački način. Ova faza je testirala sljedeće hipoteze:

1. Određena struktura skupine koja se sastoji od različitih statusnih položaja i recipročnih uloga će se proizvesti kada se skupina pojedinaca (bez prethodno ustanovljenim interpersonalnim odnosima) međusobno nađe u interakciji pod uvjetima a) koji situacijski utjelovljuju ciljeve koji su jednako privlačni svim pojedincima i b) koji zahtijevaju međuzavisne aktivnosti da bi se oni postigli. (Sherif 1961:84)

1a: Ukoliko se određena struktura skupine razvije to će se odraziti u konzistentnom uzorku smjerova komunikacije. Specifični uzorak u smjeru komunikacije bit će sljedeći: što je veći status pripadnika skupine to je učestaliji broj prijedloga za aktivnosti skupine upućene njemu (Sherif 1961:89).

Ukoliko se hipoteza 1 pokaže održivom, može se predvidjeti da hipoteza 1b:

- a) što je veći status pripadnika unutar skupine to je veća njegova tendencija da precijeni svoj nastup u aktivnostima skupine.
- b) što je veći status pripadnika unutar skupine to je veća tendencija drugih pripadnika skupine da precijeni njegov nastup.
- c) što je niži status pripadnika skupine to je manja njegova tendencija da precijeni svoj nastup u grupnim aktivnostima.

d) što je niži status pripadnika skupine, to je manja tendencija drugih pripadnika skupine da precijene njegov nastup, čak ga i podcjenjuje. (Sherif 1961:43)

Hipoteza 2: Kad se pojedinci nađu u interakciji u uvjetima navedenim u hipotezi 1, istodobno s formacijom strukture skupine, norme će se standardizirati te regulirati njihovo ponašanje jedan naspram drugog u učestalim praksama i aktivnostima. (Sherif 1961:91)

Druga faza je dovela dvije eksperimentalno formirane skupine u funkcijske relacije u situacijama u kojima se skupine nađu u kompeticiji za određenim cjevima i uvjetima koji impliciraju frustraciju u međusobnim odnosima (tenzije među skupinama).

Druga faza je testirala sljedeće hipoteze:

Hipoteza 1: Tijekom kompeticije i frustrirajućih odnosa među dvjema grupama, nepoželjni stereotipi će se početi upotrebljavati u odnosu na vanjsku skupinu i njihovim pripadnicima i standardizirat će se tijekom vremena ostavljajući vanjsku grupu na određenoj društvenoj distanci (proporcionalno stupnju negativnim odnosima među skupinama). (Sherif 1961:46)

Hipoteza 2: Funkcijski odnosi među skupinama koje imaju posljedice za skupine u pitanju će dovesti do promjena u uzorku odnosa sa članovima unutarne skupine. (Sherif 1961:48)

Ovdje Sherif napominje da bi ova hipoteza trebala vrijediti i za pozitivne i za negativne odnose među skupinama. Promjene u odnosima unutar skupina se mogu mjeriti u terminima popularnosti i statusa pripadnika skupine u mnogim aspektima. Stupanj značaja odnosa među grupama za skupinu u pitanju se može mjeriti a) frekvencijom referiranja na vanjsku skupinu i b)

količinom planiranja i aktivnosti s kojom se članovi jedne skupine bave u odnosu na članove druge skupine (Sherif 1961:48).

Hipoteza 3: Pripadnici nižeg statusa će imati tendenciju da se više trude što će se otkriti u intenzivnijim oblicima otvorene (verbalne) agresije prema vanjskoj skupini kako bi poboljšali svoj status unutar vlastite skupine. (Sherif 1961:49)

Naposlijetku, treća se faza sastoji od uvođenja ciljeva koje nije moguće ignorirati od strane pripadnika dviju antagonističkih skupina, no postizanje ovih ciljeva nije moguće ostvariti isključivo sa resursima i naporima jedne skupine. Nadređeni ciljevi su uvedeni da bi se proučavali njihovi efekti na redukciju tenzija među skupinama da bi se izveli realistični načini za integraciju neprijateljskih skupina.

Ona uključuje sljedeće hipoteze:

Hipoteza 1: Predviđeno je da faza kontakta sama po sebi neće proizvesti smanjenje u postojećim tenzijama među skupinama. (Sherif 1961: 51)

Ustrajnost tenzija se može otkriti u reakcijama koje pokazuju otpor prema suradnji sa vanjskom skupinom unatoč kontaktu i ustrajnosti negativnih stereotipa. Ovu hipotezu Sherif uvodi kako bi eliminirao alternativnu hipotezu da će kontakt sam po sebi dovesti do smanjenja tenzija. Nakon serije kontaktnih situacija, uvest će se serija nadređenih ciljeva; ciljevi koji će biti jednako privlačni pripadnicima obje skupina.

Hipoteza 2: Kada se skupine u stanju tenzija dovode u kontakt u uvjetima koji utjelovljuju nadređene ciljeve, čije je postizanje neodoljivo, no, ne može se postići snagama isključivo jedne skupine, one će imati tendenciju surađivati prema zajedničkom cilju. (Sherif 1961:52)

Hipoteza 2 a: Suradnja među skupinama uzrokovana serijom situacija koji utjelovljuju nadređene ciljeve će imati kumulativni efekt u smjeru redukcije postojećih tenzija među skupinama. (Sherif 1961:52)

Sve su teze bile verificirane. Da sažmemo, prva je faza pokazala kako međuzavisnost pripadnika (bez prethodno uspostavljenih međusobnih odnosa) postignuta uvođenjem ciljeva koji su jednako privlačni svima vodi do stvaranja određene strukture skupina. Ova određena struktura skupine se mjerila u terminima uzoraka komunikacije; učestalost sugeriranja nekoj osobi odražavala je njegov status (što je veća učestalost to je status viši). Rezultati su također pokazali da, što je veći nečiji status, to je veća nečija tendencija da precijeni svoj nastup, no to je i veća tendencija da će drugi članovi također precijeniti njegov nastup.

Prema tome što je niži status nekog člana, to je niža tendencija da će on precijeniti svoj nastup te je niža i tendencija da će drugi članovi precijeniti njegov nastup. Pod ovim uvjetima, norme koje su regulirale njihovo međusobno ponašanje te njihove prakse i aktivnosti su standardizirane. Druga faza je pokazala da kompeticija dovodi do negativnih stereotipa u odnosu na vanjsku skupinu te njihovim pripadnicima te ih drži na društvenoj distanci koje je proporcionalna stupnju negativnih odnosa. Također je pokazano da važni odnosi među skupinama dovode do promjena u uzorku odnosa unutar jedne skupine. Stupanj važnosti se mjerio učestalošću referiranja na vanjsku skupinu te količinom aktivnosti s kojima su se bavili u odnosu na vanjsku skupinu. Osim toga, dobiveni rezultati pokazali su da članovi niskog statusa pokazuju više otvorene (verbalne) agresije prema vanjskoj skupini da bi poboljšali svoj status unutar svoje skupine. Rezultati iz treće faze pokazuju da faza kontakta sama po sebi ne smanjuje tenzije zbog toga što postojeći negativni stereotipi ustraju te se pokazuje otpor prema suradnji. Kada su nadređeni ciljevi uvedeni u fazu kontakta među skupinama u stanju tenzije one će surađivati ukoliko je postizanje

tih ciljeva poželjno ali se ne može postići naporima isključivo jedne skupine. Kada se primorena suradnja ponavlja u takvim situacijama, postići će se kumulativni efekt u smanjenu tenzije među skupinama čak i ako će efekti i nuspojave tenzije ustrajati.

Dok je ovo klasični eksperiment u socijalnoj psihologiji potrebno je naglasiti da su konflikti u ovom eksperimentu bili prirode nulte sume što nije ekskluzivna vrsta konflikata te je upitno da li su ovi rezultati prevedivi u konflikte ne-nulte sume. Kao drugo subjekti su formirali svoje negativne stereotipe i stavove u drugoj fazi isključivo na temelju kompetitivnih aktivnosti u kojima su sudjelovali umjesto na temelju stereotipova i stavova koji su oblikovani u društvenim skupinama kojima pripadaju u okolini koja nije izolirana.

Bilo bi korisno testirati ove hipoteze na konflikte koji uključuju stavove koji su od velike važnosti pojedincima kao što su konflikti među vjerama, rasnim konfliktima ili socio-ekonomskim konfliktima. Konačno, aktivnosti koje su uvedene u posljednjoj fazi trebale su biti od jednake važnosti objema grupama te su obje skupine bile visoko motivirane da nadiđu poteškoće, zbog čega su svi ovi ciljevi temeljeni na bazičnim ljudskim potrebama. Pitanje vrijedno istraživanja jest kakva bi vrsta aktivnosti (ukoliko zanemarimo osnovne ljudske potrebe) bila od jednakog značaja svima, te obje skupine motivirala dovoljno u konfliktima koji impliciraju velike razlike u sustavima vrijednosti. To su pitanja s kojima se epistemologija konflikata treba baviti.

4. Teorija racionalne odluke i teorija racionalnog agenta

Teorija racionalne odluke (teorija odluke ili teorija racionalnog postupanja) je okvir za razumijevanje te formalno modeliranje društvenog i ekonomskog ponašanja, i kao takva pripada fundamentalnoj teoriji ekonomije iako se sve više i više koristi u drugim društvenim znanostima. Pretpostavlja da je ljudsko ponašanje vođeno instrumentalnim rasuđivanjem te sukladno tome pojedinci odabiru ono za što vjeruju da je najbolje sredstvo postizanja nekog cilja, te se oslanja na metodološki individualizam, doktrina koju je uveo Max Weber u prvom poglavlju *Ekonomija i društvo* 1922. godine kao metodološko pravilo za društvene znanosti. Svodi se na tvrdnju da „se društveni fenomeni moraju objasniti tako da se pokaže na koji su način oni rezultat individualnih postupaka koji se zatim moraju objasniti referiranjem na intencionalna stanja koja motiviraju individualne aktere“ (Heath, 2015.). Iako društvene situacije ili kolektivna ponašanja vidi isključivo kao rezultat individualnih postupaka, teorija racionalne odluke se ne primjenjuje isključivo na individualne ljudske aktere, nego također pretpostavlja slično ponašanje kad je riječ o vrijednostima kada su pitanju kolektivni entiteti poput korporacija i državnih vladi.

Teorija racionalnog agenta u verziji iz dvadesetog stoljeća uzima preferencije nekog agenta (rangiranje odabranih objekata) kao racionalne ukoliko su cjelovite i tranzitivne, te uzima odluke agenata kao racionalne ukoliko agent ne preferira nijednu izvedivu alternativu više od svog odabira.

Aksiom cjelovitosti sadrži tvrdnju da ukoliko je nekom akteru dan bilo koji par alternativa A i B, akter mora ili preferirati A nad B, B nad A, ili mora biti indifirentan između A i B. Drugim riječima, agent mora poznavati vlastiti sustav vrijednosti. Aksion tranzitivnosti sadrži tvrdnju da ukoliko su nam dane tri alternative A, B ili C i ukoliko akter preferira A nad B i B nad C, tada mora preferirati A nad C.

Ovaj aksiom isključuje preferencijske cikluse tako da agent mora posjedovati hijerarhijski sustav vrijednosti te mora biti sposoban izračunati koji su njegovi prioriteti.

(Pareto 1909, Hicks i Allen 1933 kao što je navedeno u Hausman 2013)

Ova teorija se pretežito upotrebljava u ekonomiji, teoriji igara, teoriji odluka i umjetnoj inteligenciji te agentom smatra bilo koji entitet koji je sposoban donijeti odluke, najčešće osobu, tvrtku, stroj ili softver. Korisno je pretpostaviti racionalnost ukoliko je potrebno interpretirati i objasniti ljudsko ponašanje ili planirati strategiju. No potrebno je prepoznati da se racionalnost u društvenoj situaciji ne može tretirati kao jednodimenzionalan fenomen (ljudi ne donose uvijek odluke kao da su matematičari), i da racionalnost uključuje skup svojstava; neki elementi racionalnosti podrazumijevaju znanje o vlastitom sustavu vrijednosti, sposobnost percipiranja alternativa te računanja vjerojatnosti, ili čak sposobnost demonstriranja ili sakrivanja vlastite racionalnosti.

Ovo posljednje je posebno relevantno budući da racionalnost ima paradoksalnu ulogu u situacijama konflikta; mnoga gore navedena svojstva su strateške nesposobnosti u situacijama konflikta dok su svojstva iracionalnosti poput neorganiziranog i nekonzistentnog sustava vrijednosti, krive kalkulacije, nemogućnost primanja poruka i neefektivne komunikacije, nasumičnih ili štetnih utjecaja u donošenju odluka ili u prijenosu odluka ili tijekom primanja ili prijenosa informacija, strateški povoljniji utoliko koliko omogućuju agentima da budu nepredvidljivi drugoj strani (Schelling 1960:18).

Ovo posebno vrijedi za konflikte nulte sume u kojima je u interesu obaju stranaka da skrivaju svoj način rasuđivanja.

No, ponašanja se mogu činiti iracionalna iz mnogih drugih razloga; u nekim situacijama si stranka ne može dozvoliti da bude zastrašena ili odvrćena jer njihovo domaće stanovništvo ne tolerira ikakvo pokazivanje slabosti te je posljedičan strah od gubitka ugleda dovoljan je u nekim kulturama da dovede do ponašanja koja se čine iracionalnima u našim kulturama.³ Međutim, uistinu iracionalno ponašanje je rijetko te se ne smije miješati sa racionalnim postizanjem ciljeva koji se drugima čine besmislenima.

Budući da se epistemologija konflikata uglavnom bavi kontekstom koji uključuje agente sa nehomogenim motivima, koji uključuju i nekompatibilne i kompatibilne interese zbog kojih otvorena komunikacija nije uvijek prisutna, aksiomi cjelovitosti i tranzitivnosti su najvjerojatniji instrumenti koji će obje stranke koristiti da bi interpretirali i analizirali ponašanje jedno drugih. Također se zanima za to kako i pod kojim uvjetima agenti mogu donijeti odluku da izvuku korist od pretvaranja da su iracionalni te do kakve vrste koristi naizgledna iracionalnosti vodi.

³ Treba imati na umu da je većina umirovljenih demokratskih vođa dobro situirana nakon svog mandata, dok je većina umirovljenih autoritarnih vođa nakon svog mandata ili ubijena, pritvorena ili izgnana, što naravno utječe na njihovo računanje troškova i beneficija.

5. Igre nulte sume i ne-nulte sume

Kao što i sama imena daju naslutiti, igre nulte sume su igre u kojima dobit svakog sudionika dolazi na račun drugog, dakle dobit jednog sudionika je ekvivalentan trošku drugog sudionika, dok to nije nužno slučaj u igrama ne-nulte sume, ili igrama nehomogenih motiva. U prvo navedenom slučaju interesi sudionika su u korelaciji suprotnosti, dok su u drugom slučaju njihovi interesi korelirani na puno kompleksniji i raznolikiji način, budući da mogu htjeti surađivati po pitanju nekih problema i ne slagati se kad su u pitanju drugi problemi. Schelling (1960:161) uočava da ova distinkcija ima i druge implikacije; u igrama nehomogenih motiva važno je da druga strana shvati i prepozna motive one druge strane dok u igrama nulte sume koristi način razmišljanja i odlučivanja koji je imun na deduktivnu anticipaciju druge strane. Drugi kontrast se uvodi paradoksom da iskreno neznanje može biti prednost za sudionika ukoliko ga druga strana prepoznaje te uzima u obzir u igrama nehomogenih motiva dok u igrama nulte sume to nije slučaj. Konačno, u igrama sa nehomogenim motivima racionalni agenti s potpunim informacijama mogu zadobiti naklonost ukoliko učine prvi korak dok u igrama nulte sume prvi korak otkriva ranjivost sudionika ili čak može uzrokovati ranjivost ukoliko nije točno predvidio sustav vrijednosti te pozicije druge strane. Kao što je spomenuto prije, prisutan je stil donošenja odluka koji otežava jednoj stranci da predvidi ponašanje druge stranke. Zbog ovoga randomizacija igra ključnu ulogu u igrama nulte sume dok je u igrama nehomogenih motiva uloga randomizacije da podijeli nedijeljive objekte (Schelling 1960:176). Randomiziranje nad ishodima znači davanje 50% šanse nekome da zadobije cijeli objekt spora umjesto davanja 50% objekta.

Distinkcija između igara nulte sume i igara nehomogenih motiva je ključna za epistemologiju konflikata budući da pruža okvir referencije te kriterij komparacije među konfliktima. Ovdje je naglasak na kontrast između dinamike te pravila ovih igara.

Međutim, dinamika igara ne-nulte sume još uvijek nije dobro istražena te predstavljaju uzbudljivo područje istraživanja i drugim društvenim znanostima.

6. O (a)simetriji

Pretpostavka da sudionici imaju jednak pristup informacijama u igri je dio kanonske teorije igara. Dok postoje igre u kojima je to slučaj, i dalje je upitno da li je ova pretpostavka korisna, budući da postoje mnoge igre u kojima sudionici nemaju jednak pristup informacijama (niti resursima). No čini se da su asimetrične situacije one od kojih najviše možemo naučiti te nam pružaju kontekstualne detalje koji ih čine zanimljivima. Kako bi časnik američke vojske mogao znati koliko stroga neka kazna mora biti da bi ga zastrašila ukoliko bi on bio terorist; koliko bi se kapetanovoj ženi sviđala njezina plaća da je ona na mjestu svoje čistačice; koliko bi bivši alkoholičar koji je po podrijetlu aboridžin cijenio ponudu posla od strane svog australskog savjetnika; kako bi se neka izbjeglica provela na odmoru koji su joj platili njezini prijatelji i kolege.

Nesigurnost koja se obično može pretpostaviti o sustavima vrijednosti jedni drugih također reducira korisnost koncepta matematičke simetrije kao normativni princip koji se koristi za predviđanje i to je ono zbog čega udaljavanje od kanonske teorije igara znači identificiranje perceptivnih te sugestivnih elemenata u formaciji obostrano konzistentnih očekivanja i identificiranje neke od temeljnih poteza koji se mogu pojaviti u aktualnim strateškim igrama, te strukturalne elemente o kojima ovi potezi ovise. (Schelling 1960:84)

Ovi potezi uključuju prijetnje, implementiranje (posebno u odsutstvu jurisdiktivnog autoriteta), sposobnost uništavanja sredstava komunikacije, te komunikacija kao čin. Također se oslanja na pretpostavku da rješenja igara inherentno ovise o empirijskim podacima te da bi ljudi trebali biti dirnuti simboličkim detaljima za potrebe ispravnog igranja. Dakle ne uključuje pitanje o tome da li je teorija igara normativna.

Ukoliko bi uvođenje asimetrije utjecalo na eksperimentalnu teoriju igara, moglo bi dovest do uvođenja važnih pitanja kao što kakvi modeli mogu biti dani za kontroverzu masovnog naoružavanja, kako asimetrija utječe na računanje troškova i dobitaka, koji su uvjeti potrebni za efektivnu prijetnju ili za mehanizam implementacije, posebno kada su nadležni autoriteti odsutni ili uopće ne postoje, što su mogućnosti trećih stranaka da iskoriste sustav, kakva je konfiguracija sustava vrijednosti sudionika potrebna da bi neka prijetnja bila kredibilna, kakva je komunikacija potrebna te što su sredstva autenticiranja pruženih podataka, kakva je racionalnost potrebna da bi neka stranka bila zastrašena, koja je potreba za povjerenjem ili provedbom obećanja, kakav je legalni ili komunikacijski sustav ili struktura informacija potrebna da bi se obećanja mogla ispuniti ili koji su alati pomoću kojih pojedinac postaje motiviran za izvršenje nečega što inače ne bi napravio. Osim toga, do koje mjere možemo racionalizirati koncepte poput reputacije, gubitka ugleda ili povjerenja u terminima stvarnog ili hipotetskog zakonskog sustava ili u terminima modifikacije sudionikovih sustava vrijednosti ili u terminima njihovog odnosa. Da bi se mogli upustiti u ovu problematiku matematička bi se simetrija trebala uzeti kao poseban a ne generalni slučaj te umjesto pretpostavljanja bilo simetrije bilo asimetrije ove će se slučajeve smatrati potencijalnim pregovaračkim situacijama. Ukoliko bi i dalje bilo riječ o simetriji u gore navedenim situacijama bila bi riječ o kvalitativnoj simetriji tj. simetriji vidljivog konteksta. Osim slučaja u kojem netko ne može odrediti tuđe vrijednosti samom primjenom simetrije, postoji također problem informacija koje se ne mogu verificirati; teško je verificirati da li je osoba koja je obećala šutjeti ta koja je progovorila ili neka druga osoba, ili da li mučeni osumnjičenik doista ne zna informacije koje bi trebao pružiti. To je razlog zbog kojeg govor ne može uvijek biti supstitut za poteze.

Potezi mogu na neki način mijenjati igru utjecajem na troškove, rizike ili smanjenjem mogućih posljedičnih odluka. Oni imaju informacijski sadržaj ili dokazni sadržaj drugačijeg karaktera od onog od govora.

„Govor može biti jeftin kada potezi to nisu; osim onog „govora“ koji uzima oblik provodljivih prijetnji, obećanja, obaveza, no takav bi se govor ionako trebao analizirati kao potez a ne kao komunikacija.“ (Schelling 1960:117)

Svaki sudionik treba iskomunicirati vlastiti sustav vrijednosti donekle iskreno iako svakom od njih obmana može ići u korist, budući da obostrano prilagođavanje na kraju krajeva zahtijeva, da bi ishod bio efikasan, da je podjela dobitaka sukladna komparativnoj prednosti; ono što sudionik ustupa bi trebalo biti ono što on manje želi od drugog sudionika u odnosu na stvari za koje ih mijenja. Bilo da je obmana namjerna ili ne, potezi neovisno od toga imaju informativnu kvalitetu koju sam govor nema, čak i ako su višeznačni u svom otkrivanju tuđeg sustava vrijednosti.

Napuštanje simetrije u teoriji igara kao normativnog principa nije dakle jedino relevantna za istraživanje pitanja koja su ključna u međunarodnom kontekstu nego nam također daje mogućnost da postavimo pitanja za koja bi se svaki društveni znanstvenik trebao zanimati kao što su do koje mjere možemo racionalizirati koncepte poput reputacije, gubitka ugleda ili povjerenja u terminima stvarnog ili hipotetskog zakonskog sustava ili u terminima modifikacije tuđeg sustava vrijednosti ili u terminima nečijeg odnosa. Epistemologija konflikata prepoznaje potrebu za uvođenjem asimetrije u području svog istraživanja te prema tome pretpostavlja jedino kvalitativnu simetriju- prepoznaje da je jedino čemu agenti imaju jednak pristup jest vidljivost konteksta koji informira njihovu interpretaciju ponašanja prema kojoj moraju odgovarati i djelovati.

7. Sredstva utjecaja

Sredstva utjecaja su sredstva moći te uvjeravanja koja stranka može koristiti u pregovaračkoj situaciji da bi pokušala promijeniti kalkulacije troškova i dobitaka svojih suprotnika kako bi proizveo suglasnost. Postoji nekoliko vrsta sredstava utjecaja: pozitivni povodi ili nagrade mogu uključivati bilo što što suprotnik cijeni, od naizgledno trivijalnog ustupka koji spašava ugled do supstancijalnih povlastica. Obično uključuju ekonomske pogodnosti, dijeljenje esencijalnih resursa, međunarodno odobravanje, integracija u regionalne ili globalne institucije ili opće redukcije u razini tenzija.

Sa druge strane, sankcije mogu biti bilo što što šteti suparnikovim interesima. Tijekom međunarodnih pregovora one pretežito zauzimaju tri primarna oblika: političko-diplomatske sankcije, ekonomske sankcije te vojne sile, iako prisila može poprimiti i druge oblike, budući da prisiljavajuća stranka može zaprijetiti da će uskratiti nešto što druga strana jako cijeni.

Još jedan način na koji možemo interpretirati sredstva utjecaja je mjerenjem tko ima najprivlačniju najbolju alternativu ispregovaranom sporazumu (NAIS) koji je također poznat po imenu „sredstvo utjecaja odustajanja“ (eng. *walk-away leverage*). Ovo sredstvo utjecaja se smatra nekom vrstom sankcije jer prijeteći odustajanjem od pregovara, stranka s više sredstva utjecaja u odustajanju šalje poruku da će njegov suparnik ostati u goroj poziciji. NAIS je najbolji kriterij za mjerenje pregovaračke moći, čak i bolji od bilo kojih ustupaka ili prisile koje mogu ponuditi ili vršiti.

Iskusni pregovarači razumiju da ne bi bilo pregovora ukoliko jedna strana nema nikakva sredstva utjecaja: u tom slučaju bi jača strana jednostavno nametnula svoju volju što će reći da dokle god

netko pregovara taj netko ima neka sredstva utjecaja, čak kada ima manje od svog suparnika. Dokle god je suparnik za pregovaračkim stolom, želi nešto a to što žele su vaša sredstva utjecaja.

Potrebno je napomenuti da postoje načini da se povećaju sredstva utjecaja; pokušajem mijenjanja činjenica u situaciji, pokušajem formiranja koalicija sa strankama koji dijele iste interese, ili pokušajem razvijanja nekoliko alternativa ispregovaranom sporazumu kao i nekoliko atraktivnih planova kontigencije u slučaju djelomičnog sporazuma.

Konačno, da bi ojačali slabiju poziciju (onu sa slabim NAIS ili onu poziciju koja nema puno za ponuditi ili ima tendenciju da postane subjekt prisile) strategija nagovaranja se može temeljiti na normativnim sredstvima utjecaja tj. primjenom široko prihvaćenih normi ili standarda. Ovo je koncept koji je posebno relevantan za društvene znanosti budući da pokazuje kako se proizvodi društvenih znanosti mogu koristiti u konfliktima. Normativna sredstva utjecaja uključuju znanstvene norme i znanstvene podatke budući da je široko prihvaćeno kao standard u međunarodnoj zajednici. Da bi bili prihvatljivi, znanstveni rezultati moraju biti ponovljivi; prema tome, sve strane mogu samostalno verificirati tvrdnje temeljene na znanosti, tako pomicajući predmet rasprave na manju osobnu dimenziju. Znanost je sposobna kvantificirati temeljne ljudske potrebe sa preciznošću te je vođena principom djelotvornosti kojim se sudi prijedlozima na temelju njihove mogućnosti da pružaju rješenja koja će biti učinkovita, te s tim povezani principom efikasnosti kojim se prijedlozima sudi na temelju njihove mogućnosti da pružaju rješenja koja koriste najmanje količinu resursa. Osim znanstvenih normi, mogu se koristiti i društvene norme kao sredstvo utjecaja, neke od najpoznatijih među njima su jednakost; i iako se može interpretirati na različite načine te je to često slučaj, svejedno je temelj nekoliko fundamentalnih standardima društvene interakcije i vladanja.

Društvene norme koje se često koriste kao normativna sredstva utjecaja u međunarodnom kontekstu često uključuju vladavinu prava (eng. *rule of law*) koja afirmira da svi zakoni unutar jednog društva moraju jednako vrijediti za svih; demokraciju, koja afirmira da svaka osoba zaslužuje glas u stvaranju zakona kojeg svi moraju poštovati, samoodređenje, koje afirmira pravo čitavih naroda da samostalno upravljaju, i teritorijalni integritet koji afirmira pravo naroda da živi unutar konzistentnih suverenih granica.

Važno je ustanoviti koje su norme primjenjive u specifičnom slučaju te je također korisno proučiti povijest svog suparnika jer je važno da su oni standardi, norme i teme koji se uvode u raspravu one koje druga stranka vidi kao legitimne i relevantne za izgladivanje nesuglasica, te postavljanjem svojih potreba unutar normativnog okvira kojeg druga stranka koristi za donošenje odluka se njemu pokazuje poštovanje te se time zadobiva njegova pažnja i naklonost. (Shell 2000)

Ova činjenica ne iznenađuje s obzirom da se nesuglasice često događaju zbog suprostavljajućih normi te je u takvim slučajevima određivanje primjenjivih normi te onih odlučujućih, najvažniji dio pregovora. Česti uzrok konflikata danas su na primjer slučajevi u kojima manjinska populacija traži odvajanje od veće države u kojem se standard samoodređenja sukobljava sa standardom teritorijalnog integriteta. Zato je često potrebno u pregovorima prije sporazuma baviti se nalaženjem skupa principa te normi koji su prihvaćeni kao pravedne od obaju strana. Nakon što se ustanovi koje su norme primjenjive potrebno je interpretirati ih budući da je više interpretacija legitimno što će reći da će druga strana doći pripremljena da zastupa interpretaciju koja joj najviše odgovara. Zbog toga pregovarač treba anticipirati interpretaciju svog suparnika kako bi mogao razviti efektivne odgovore.

Primijetite da su sredstva utjecaja u međunarodnom kontekstu već standardizirana prema globalnim trendovima u ekonomiji i politici, no konflikti manjeg stupnja se mogu voditi oko društvenih normi specifičnih kultura ili subkultura. Time se želi reći da efektivnost društvenih normi ne sastoji nužno od njihovih sadržaja nego od činjenice da su široko prihvaćena te tako formiraju skupinu koja vrši pritisak nad drugima; posebno ukoliko se neka osoba želi priključiti toj skupini. Najmoćnija sredstva utjecaja će biti norme neke skupine kojoj se netko želi pridružiti ili čije se odobravanje traži.

Normativna sredstva utjecaja su se pokazala jako efektivna u pregovorima iz niza razloga: kao prvo, dozvoljava skretanje pažnje sa pozicija u nekoj raspravi; umjesto da se jednostavno odbija argument druge stranke može se koristiti kao početno polazište za raspravu o standardima pravednosti tako micajući fokus sa osobnih stajališta na zajedničke standarde međunarodnoga autoriteta, što snižava mogućnost da će pregovori postati kompetitivno natjecanje volja te će imati veću vjerojatnost da se razvije u napor da se riješi problem. Kao drugo, temeljenje sporazuma na zajedničkim normama pomaže objema stranama da prihvate nešto različito od onog što su isprva htjeli bez da izgube ugled. Oboje mogu sa pravom tvrditi da se nisu pokorili drugom već da su jednostavno pristali na kompromis zbog legitimnog principa. Kao treće, normativna sredstva utjecaja omogućuju da netko zastupa slučaj u terminima koji nadilaze njegov vlastit interes, dajući mu ulogu govornika tijekom pregovora. Osim toga, mnogi podaci ukazuju na to da su ljudi motivirani da se ponašaju sukladno sa svojim vrijednostima tj. sa svojim religioznim, društvenim ili etičkim standardima a normativna sredstva utjecaja se pozivaju na ove moralne standarde. Štoviše sa argumentima baziranim na standardima dobiva se mogućnost pokazivanja kako u drugim kontekstima nečiji suparnik može profitirati primjenom ovih istih standarda.

Konačno, normativna sredstva utjecaja su posebno utjecajna u kombinaciji sa stvaranjem koalicija budući da stvaraju jednoglasne skupine koje vrše pritisak.

Osim NAIS-u ili vanjskih opcija te autoriteta široko prihvaćenih društvenih i znanstvenih normi postoje i drugi izvori pregovaračke moći koji indiciraju snagu neke pozicije; strpljenje, ili činjenica da jednoj strani nije potreban ugovor često rezultira time da ta strana dobiva bolji ugovor, zbog čega se to ponekad i naziva tragedijom pregovaranja jer ostavlja one kojima je ugovor najpotrebniji u gorjoj situaciji. Zatim poznavanje minimalne vrijednosti druge strane pruža mogućnost dobivanja dogovora bliži tom minimumu, dok nezamjenjivost i jedinstvenost privlači dobre ponude, jer u suprotnom stranke jednostavno mogu napustiti pregovor te dobiti svoju ponudu negdje drugdje. Uvjerljivo obvezivanje je ključno te često dolazi sa skupim signaliranjem (eng. *costly signalling*), budući da je ispunjavanje svojih obećanja često skuplje od samih obećanja. Konačno, jedna od kritičnih moći je moć ponuđivanja ili u drugim riječima bivanje u poziciji da nešto nudite i predlažete umjesto isključivo prihvaćanja ili odbijanja tih ponuda.

Koncept sredstva utjecaja je ključan za epistemologiju konflikata jer je ono zaslužno za dinamiku konflikata jer stranke bez sredstva utjecaja jednostavno moraju biti poslušne iako nekada mogu odabrati borbu iz očaja. U svakom slučaju teško je zamisliti konflikt bez sredstva utjecaja. Uvođenjem ovog koncepta u epistemologiju se postavljaju pitanja poput kako autoritet i potencijalan gubitak ugleda utječu na procese donošenja odluka ili kako se prioritet vrijednosti i vjerovanja ponaša u odnosu na činjenje ustupaka ili kako se autoritet društvenih normi ili drugih normativnih sredstava utjecaja mogu koristiti u konfliktima u kojima stranke ne priznaju njihov autoritet, da samo nabrojimo neke.

Koncept normativnog sredstva utjecaja je posebno relevantan za društvene znanosti jer uvodi koncept moći iz perspektive društvenih i znanstvenih normi te se daljnja bavljenja dinamikom i osnovnim društvenim mehanizmima može dovesti do novog razumijevanja procesa donošenja odluka te posljedično nasilnog i nenasilnog ponašanja.

8. Komunikacijski kanali i publika

Komunikacijski kanali pregovarača iz 21. st. nužno uključuju medije, te je u njegovom najboljom interesu da donese eksplicitne odluke o tome kako će surađivati sa medijima, odluke koje uključuju niz kompleksnih razmatranja kada je u pitanju korištenje masovnih medija.

Službeni tim pregovarača je obično direktno upleten i njihov cilj je indirektno komuniciranje sa svojim suparnikom, potičajući priče, informiranjem novinara te oblikovanjem medijskog pokrića da bi se utjecalo na pregovaračku agendu te da se vrši pritisak na suparnika; ali želi i doprijeti i utjecati na druge publike također; pregovarački tim suparnikove strane, ključni donositelji odluka s druge strane, koji vjerojatno nisu osobno prisutni pregovorima, publika druge strane, vladama i publikama trećih stranaka, međunarodnim oblikovateljima stavova, poput nevladinih udruga, američke publike te drugih utjecajnih sudionika unutar američke vlade i birokracije. (Solomon 2010)

Bitno je primijetiti da curenje informacija te neautorizirani oblici komunikacije mogu biti upotrijebljeni u produktivne svrhe poput zbližavanja ljudi, pružajući priliku da se testiraju ideje bez rizika javne sramote ukoliko te ideje budu odbijene, omogućavajući komunikaciju sa vladama s kojima UN nema službenih odnosa. Osim toga, suradnja sa medijima može biti korištena da uključi publiku u ranoj fazi kako bi se postigli ključni ciljevi u kasnijim fazama promovirajući razumijevanje i podržavanje mirovnog procesa u lokalnoj populaciji ili se suprostavi negativnim porukama o mirovnom procesu koje neka stranka u konfliktu može širiti.

Mediji mogu igrati važnu ulogu kada su u pitanju procesi građenja povjerenja te nošenje sa nepovjerenjem među strankama; izvještavanje može služiti kao način povećavanja ustanovljenog povjerenja, potičajući stranke da ne izdaju to povjerenje pred širokom publikom, te stavljaju

naglasak na njihovu reputaciju budući da dobre reputacije donose dodatne pogodnosti dok loše reputacije donose povišene troškove (poticajući neutralne stranke da prijeđu na neku stranu, na primjer). Opisivanjem zajedničkih identiteta, vrijednosti te briga među raznolikim populacijama također može povećati povjerenje, posebno kada razdvojene skupine ne komuniciraju jedna sa drugom, u kojem slučaju mediji mogu preuzeti ulogu treće stranke potpomažući većoj otvorenosti i transparentnosti. Ovaj se forum tada može koristiti za pružanje dokaza poštivanja te pouzdanosti sukobljavajućih stranaka, kao i za rastjeravanje netočnih i negativnih stereotipa koji otežavaju i spriječavaju procese građenja povjerenja, facilitirajući dijalog i pružajući dokumentaciju. S druge strane, mediji mogu pomoći u otkrivanju slučaja u kojima je nepovjerenje postalo disfunkcionalno, pružajući detaljan i javan zapis koji prati povijest konflikta. Analiza ovih zapisa može popuniti rupe u selektivnoj percepciji pristranih sudionika konflikta i onih koji su jedino primali ograničene i filtrirane informacije. Konačno, pružaju značajan uvid u to kako su konflikti percipirani i interpretirani od strane trećih stranaka te tako mogu promijeniti percepcije upletenih, popunjavajući rupe ili stvaranjem skupina koji vrše pritisak, tako utjecajući na daljnje odluke.

Uloga medija je još jedna ključna tema epistemologije konflikata jer se mediji skoro ponašaju kao agent sam po sebi; utječu na računanje troškova i dobitaka, mogu preuzeti ulogu posrednika ili treće stranke, mijenja percepcije, gradi ili narušava povjerenje, testira potencijalna rješenja, može diskreditirati neke glasove te dati glas tihoj većini ili manjini.

Multi-dimenzionalnost ove uloge je posebno važno razumjeti tijekom primjene modela te to objašnjava interes epistemologije konflikata za tu ulogu na duge staze, no u međuvremenu mediji pružaju izvor podataka koji se može analizirati da bi se interpretiralo ponašanje tijekom

konflikata svih razmjera. Sredstvo analize je ovaj put bliži tradicionalnoj epistemologiji; konceptualna analiza.

9. Povjerenje

Različite discipline su proučavale fenomen i pokušale racionalizirati koncept povjerenja, uključujući socijalnu psihologiju, ekonomiju i političke znanosti, budući da je ono ključni element u ljudskoj interakciji i interpretaciji iste.

Povjerenje se može definirati kao psihološko stanje koje se sastoji od namjere privaćanja ranjivosti temeljenoj na pozitivnim očekivanjima o namjerama i ponašanju drugog (Rousseau, Sitkin, Burt and Camerer, 1998), ili slično kao vjerovanja pojedinca u spremnost ponašanja na temelju riječi, postupaka te odluka drugog. (Lewicki, McAllister and Bies, 1998)

Kao takvu pretpostavlja međuzavisnost pojedinaca ali i rizik budući da suradnja ne može biti prisiljena.

Teorija interpersonalnog povjerenja navodi tri različite dimenzije; kao prvo, pokušava objasniti razlike u individualnoj predispoziciji za povjerenje, kao drugo, interpretira dimenzije povjerenja vrijednog ponašanja, te kao treće, sugerira razine razvitka povjerenja. Kad su u pitanju konflikti posljednje dvije su posebno relevantne. Dimenzije povjerenja vrijednog ponašanja uključuju integritet, sposobnost te dobronamjernost. Integritet se odnosi na stupanj do kojeg povjerenik poštuje principe koji su prihvatljivi onome koji daje povjerenje, te vodi do povjerenja utoliko ukoliko su prošli postupci konzistentni, komunikacija kredibilna, se poštuju standardi pravednosti i poštenja te su riječi i postupci onog drugog podudarni. Sposobnost se odnosi na procjenu znanja, vještina i kompetencije drugog, budući da je važno prepoznati da povjerenje zahtijeva na neki način da je drugi sposoban ponašati se na način koji ispunjava naša očekivanja.

Percipirane namjere i motive povjerenika su ključne za dobronamjernost budući da trebamo procijeniti da je povjereniku dovoljno stalo do naše dobrobiti da ili promiče naše interese ili barem da ih ne sprječava. Podaci koji indiciraju dobronamjernost uključuju iskrenu i otvorenu komunikaciju, dozvoljavanje doprinosa tijekom donošenja odluka te dijeljenje utjecaja. Iako su ove tri dimenzije povezane, svaka od njih zasebno utječe na razinu međusobnog povjerenja u nekom odnosu.

Rane teorije povjerenja ga opisuju kao jednodimenzionalan fenomen koji se jednostavno mijenja s obzirom na veličinu i moć unutar nekog odnosa, no recentniji pristupi sugeriraju da se povjerenje gradi u kontinuumu hijerarhijskih i uzastopnih faza. Tako da kako povjerenje raste prema „višim“ razinama, postaje jače, otpornije te se mijenja u karakteru.

U ranim fazama nekog odnosa povjerenje se bazira na kalkulacijama, što će reći da pojedinac oprezno računa ili predviđa moguće ponašanje druge strane u danoj situaciji u terminima nagrada koje će uslijediti u slučaju ponašanja koje je vrijedno povjerenja te sankcijama u slučaju ponašanja koje to nije. (Lewicki i Tomlinson, 2003)

Temelj kontrole osobe koja daje povjerenje u osiguravanju konzistencije ponašanja povjerenika je dakle formiran nagradama i sankcijama. Odluka da postoji uzajamno povjerenje se donosi u terminima beneficija ukoliko se ostane u odnosu sa povjerenikom nasuprot beneficijama ukoliko se izda taj odnos, troškovi ostajanja u odnosu nasuprot troškovima u slučaju prekida odnosa. Produljenje povjerenja u ovoj situaciji ovisi o rezultatima ovakvog računanja troškova i beneficija. Povjerenje koje se temelji na kalkulacijama se temelji na prosudbama povjerenikove predvidljivosti i pouzdanosti te se može graditi tijekom vremena ukoliko stranke osiguravaju stabilnost svog ponašanja konzistentnim ponašanjem, poštivanjem dogovorenih rokova i ispunjavanjem obećanja.

Ukoliko stranke ponavljaju interakciju, mogu postati svjesni zajedničkih vrijednosti i ciljeva, što omogućuje da se povjerenje razvije na višu i kvalitativno različitu razinu. Najviša razina povjerenja funkcionira kao povjerenje koje se temelji na identifikaciji. Tada su stranke internalizirale želje te namjere jedne drugih te razumiju što druga stranka zaista vrednuje u tolikoj mjeri da svaka stranka može djelovati kao agent onog drugog. Povjerenje u ovoj fazi je također potaknuto snažnom emocionalnom vezom koja se temelji na zajedničkim ciljevima i vrijednostima. Dok je povjerenje temeljeno na kalkulacijama kognitivni fenomen, povjerenje temeljeno na identifikaciji je emocionalni fenomen, utemeljen na percepcijama međusobne brige, i ispunjavanje potreba jedno drugih. Nepotrebno je naglasiti da u konfliktima nulte sume stranke imaju posla sa povjerenjem koje se temelji na kalkulacijama.

Da bi se pojasnila ova misao potrebno je uvesti najprije distinkciju između apsolutnog rata te ograničenog rata. Apsolutni ili totalni rat završava kada je jedna od stranaka potpuno uništena dok ograničeni ratovi završavaju prije potpunog uništenja jedne od stranaka, kada se dogovore ili ustanove da su troškovi preveliki te posljedično okončaju konflikt ispregovanim sporazumom. Podaci pokazuju da „između 1940. i 1990. godine samo 20% građanskih ratova završavaju ispregovanim sporazumima što će reći da građanski ratovi uglavnom završavaju kao apsolutni ratovi, za razliku od međunarodnih ratova od kojih se 55% okončava za pregovaračkim stolom“ (Walter, 1997:335). Razlog tome je, što nakon završetka ograničenog rata jedna strana predaje oružje što ju čini ranjivom i izloženoj eksploataciji, time se dovodi u situaciju u kojoj se treba baviti povjerenjem utemeljenim na kalkulaciji. Tako pobunjenici, nakon poraza, mogu odabrati predaju, predavanje oružja, stavljajući se tako u situaciji u kojoj se nadaju (bez ikakvih sredstava obrane) da ih vlada neće eksploatirati ili uništiti, što bi bio najbolji ishod, ili mogu riskirati suprotno, što bi bio najgori ishod za njih, te posljedično odabirući nastavljanje borbe.

Budući da ne mogu računati na dobar ili najbolji ishod, oni svojevolumno odabiru goru alternativu koja vodi do najgoreg ishoda. Dakle 80% građanskih ratova završavaju potpunim uništenjem jedne od stranaka jer ne postoji garancija da će pobjednik poštovati ispregovarani sporazum.

„Onih 20% građanskih ratova koji završavaju u ispregovaranim sporazumima imaju zajedničko to da uključuju implementaciju sporazuma od strane trećih stranaka, dakle ukoliko jedna stranka ne poštuje sporazum treća stranka može zaštiti ranjivu skupinu.“(Walter 1997:340)

No ova treća stranka ne može biti bilo koja stranka, njoj mora biti u interesu mir koji je pitanju (za početak mora posjetovati ekonomski interes ili kolonijalne veze), treba biti vojno kompetentna te biti voljna poslati skupi signal da je voljna djelovati sukladno svojim riječima (što često ovisi o razmjerima konflikta, u nekim konfliktima je sto promatrača skupi signal a u nekima je to slanje profesionalne vojske).

Konačno, neki modeli su već dostupni kao racionalizacija koncepta povjerenja društvenim znanostima, budući da je povjerenje ključno za interpretaciju širokog raspona fenomena te posebno relevantno u post-konfliktnim kontekstima tijekom napora da se gradi povjerenje. Tradicionalna epistemologija prepoznaje važnost koncepta povjerenja u vlastitom području, no, koliko ja znam nije pokazala pokušaj racionaliziranja istog. Epistemologija konflikata uglavnom treba biti informirana već dostupnim modelima budući da su od instrumentalne vrijednosti za interpretativne napore. Najvažniji model povjerenje vidi kao kognitivni fenomen utemeljen na kalkulacijama koji je posebno operativan tijekom konflikata nulte sume, iako ne isključivo u njima.

10. Kredibilitet

Konflikti pretpostavljaju odnose među strankama koji sadrže informacijske asimetrije-stranke nemaju zajedničko razumijevanje situacije u kojoj se nalaze, nego ih vide različito budući da njihovi izvori informacija nisu identični. Da bi se nadišle ove asimetrije stranke mogu koristiti signale (prijetnje) kada ne komuniciraju direktno da bi utjecali na međusobne odluke i ponašanja. Da bi to bilo tako, ovi signali moraju biti kredibilni. Kriteriji za kredibilitet uključuju percipiranu relevantnost, percipiranu sposobnost, verifikabilnost te činjenicu da signal treba biti skup budući da tako indicira mjeru do koje je odašiljatelju stalo. Druga strana treba vjerovati da postoji dovoljno motivacije da se prijetnja ostvari, što je usko povezano sa odnosom interesa u pitanju. Da li je ta percepcija ispravna je potpuno irelevantno; ono što je bitno je da li je prijetnja povjerovana. Ozbiljne konvencionalne prijetnje mogu biti kredibilne no skupe za izvesti te prema tome manje kredibilne od slabijih; kalkulacije su komplicirane te jako ovise o kontekstu. Odvraćanje ne uspijeva ukoliko suparnik vjeruje da odašiljatelj ne posjeduje sposobnost da ostvari prijetnju čak i ukoliko je politička volja neupitna. Tijekom kontrole eskalacije najočitiji signali koji pokazuju sposobnost su nedvosmisleni ali i najskuplji za izvesti.⁴ Ovo je paradoks skupog signaliranja; održavanje sposobnih oružanih snaga je skupo iako pruža fundamentalni kredibilitet koji omogućuje da se prijetnju ne mora ostvariti jednom kada je povjerovana.

Međutim, problem je u tome što su koncepti kredibiliteta i skupog signaliranja u odnosu na odvrćanje nerazvijeni, budući da vojne aktivnosti ne posjeduju svog akademskog dvojnika. Razvitak teorije igara je bio obećavajući budući da se bavi igrama strategije u kojima najbolji tok postupanja svakog sudionika ovisi o tome što očekuje da će drugi sudionik učiniti.

⁴ Zbog ovoga se prijetnje efektivno mogu učiniti kredibilnima te provodljivima ukoliko su dijeljive na manje postupke tj može ih se gradirati; humanitarna pomoć se može smanjiti za 10% te povećavati ukoliko se ponašanje ne promjeni. S druge strane, sa ovakvim sankcijama lakše se nositi te također može potaknuti građenje koalicije.

Teorija igara je bila jako korisna za formulaciju problema te pojašnjavanje koncepata ali se od onda kretala u smjeru apstrakcije zbog čega se nije dotakla elemenata problema poput odvrćanja ili kredibiliteta. Ne uspijeva odgovoriti na pitanja teorije odvrćanja budući da se ne izjašnjava o tome što sudionici uzimaju kao evidenciju dok dizajniraju svoju strategiju, kakva je konfiguracija sustava vrijednosti dvaju sudionika potrebna da bi prijetnja bila kredibilna, kako možemo mjeriti mješavinu konfliktnih i zajedničkih interesa da bi kreirali situaciju odvrćanja, kakva je vrsta komunikacije potrebna te koja su sredstva autenticiranja prenesenih podataka te kakva je potreba za povjerenjem ili ispunjavanjem obećanja. Ova pitanja su ključna za teoriju odvrćanja no također su zanimljiva u epistemološkim kontekstima, budući da su lako prevodljiva na konfliktnu situaciju manjih razmjera. Osim važnosti kredibiliteta za političke znanosti, postao je važna tema tek u devedesetima kako je internet postao rastući izvor informacija. Međutim, ova su pitanja metodološki izazov zbog čega su ovdje uvedena jedino da se ukaže na njihovo postojanje.

11. Moć

Veza između moći te ishoda konflikata bila je ključni princip realističke teorije međunarodnih odnosa. Jednostavna verzija realističke teorije međunarodnih odnosa se sastoji od dva ključna principa. „Prvi tvrdi da ne postoji autoritet iznad država koji je sposoban regulirati državne interakcije a drugi da sve države imaju sposobnost naštetiti drugim državama.“ (Arreguin-Toft, 2005:2). Države pokušavaju povećati svoju relativnu moć različitim sredstvima, uključujući kupnju i proizvodnju oružja, i formiranje saveza. Prema ovom gledištu očekuje se da moć donosi niz pozitivnih posljedica za države koje ju stiču, budući da može odvratiti druge države od napada, može od njih tražiti ustupke i poraziti ih u ratovima. Ovo nije isto što i reći da političke ili vojne elite i akademici međunarodnih odnosa zamišljaju da je sirova materijalna moć jedino što objašnjava tko pobjeđuje ili gubi u bitci, kampanji ili ratu; tehnologija, strategija, sreća, vodstvo i to koliko je nekome stalo su samo neki od ostalih faktora koji su uključeni. No za razliku od ovih, moć se može mjeriti, kvantificirati i usporediti u teoretskom svijetu. Materijalna moć označava proizvode populacije dane države te vojna snaga, iako su drugi predmeti koji se mogu kvantificirati za državnu moć korišteni i predlagani, kao što su proizvodnja čelika i željeza i BDP, iako je posljednje problematično jer se podaci o BDP-u nisu skupljali prije 1920. godine. Potrebno je primijetiti da „moć jedino ima značenje u dijadičkom kontekstu koji može uključivati pojedinačne aktere kao i koalicije; na primjer, Italija 1935. god. je bila slaba u odnosu na Sovjetski savez ali jaka u suporedbi sa Etiopijom“ (Arreguin-Toft, 2005:2). Iz ovoga slijedi da se u konfliktima među akterima sa velikim razlikama u moći tj. u asimetričnim konfliktima od jakih agenata očekuje da uvijek pobjeđuju.

Ukoliko se tvrdnja da je relativna moć najvažniji faktor testira, i svi zapisi asimetričnih konflikata od 1816. godine budu podijeljeni u vremenska razdoblja, podaci otkrivaju iznenađujući trend; jaki akteri gubili su sve više i više asimetričnih konflikata.

Od 1800 do 1849. godine jaki akteri dobili su 88.2% svih asimetričnih konflikata, količina koja je pala na 79.5% tijekom sljedećih pedeset godina. Počevši od 1900. god. taj se broj smanjio na 65.1%. Od 1950-1999. godine jaki su akteri dobili samo 48.8% ukupnog broja asimetričnih konflikata. (Arreguin-Toft, 2005:4)

Idealna teorija simetričnih konflikata trebala bi moći objasniti i činjenicu da jaki akteri gube i rastući trend gubitka jakih aktera kroz vrijeme. Dok postoje različita objašnjenja koja sva ostavljaju tezu relativne moći kao glavni stup realističke teorije međunarodnih odnosa, ovi nas rezultati pozivaju na reevaluaciju koncepta moći koji se koristi u realističnoj teoriji međunarodnih odnosa, ali nas i pozivaju da teoretski prepoznamo i racionaliziramo koncepte moći koji nisu mjerljivi na isti način. Iako to nije strogo teoretsko objašnjenje, vojna inteligencija uvodi distinkciju između izravne i neizravne moći kada mjeri svoju snažnost kao akter. Izravna moć je lako prevediva u koncept relativne moći realističke teorije međunarodnih odnosa; sastoji se od prijetnje ili korištenja vojnog prisiljavanja da bi se utjecalo na ponašanje država, skupina ili pojedinaca, ili da bi se direktno utjecalo na slijed događaja, čime bi se ljude natjeralo da slijede određeni tok događaja, koji inače ne bi sami slijedili. Važan izvor izravne moći je npr. sposobnost država da vode ratove te također služi kao sredstvo odvratanja potencijalnih suprotnika. Slični efekti se doduše mogu postići alternativnom ili komplementarnom neizravnom moći, koja se sastoji od sposobnosti političkog tijela, kao što je država ili kombinacija država, da privuče i tako uvjeri druga politička tijela pomoću kulturnih i ideoloških sredstava ili potičući oponašanje. Postoje različiti načini na koje neizravna moć može biti učinkovita, uključujući

kulturu koja je privlačna drugima, vrijednosti koji se percipiraju kao iskrene u svojoj primjeni, i vanjske politike koje su percipirane kao legitimne od strane drugih. Sva se ova sredstva mogu primijeniti financijskim i materijalnim poticajima.

Popularna kultura i mediji su često identificirani kao izvori neizravne moći, kao što su i utjecaj dominantno korištenog međunarodnog jezika, diskretno dijeljenje privilegiranih, tehničkih i komercijalnih informacija, i specifičan skup normativnih ponašanja. U dobu informacija pažnja je ključni temelj i sposobnost dijeljenja informacija te sposobnost da vam se povjeruje postaju važan izvor utjecaja. Namjerno korištenje strateške komunikacije čini ključni doprinos nacionalnoj sigurnosti kada pokušava oblikovati ponašanje i stavove u korist aktera u pitanju, i kada se suprostavlja utjecaju opasnih pojedinaca, skupina i država. Prema tome, država može postići željene ishode bez eksplicitne prijetnje ili vjerojatnosti skuplje razmjene jer se drugi dive njezinim vrijednostima, streme njezinom blagostanju te svojevrijem odabiru slijediti njezin primjer. Uspješnost države u korištenju neizravne moći potiče od konzistentnog zastupanja dugoročnog narativa koji državu u pitanju prikazuje kao kompetentnu, inkluzivnu i onu koja poduzima mjere koja se mogu braniti kao zakonita. Ovo gradi povjerenje te olakšava odgovore na krize. Povijest je pokazala da je neizravna moć općenito sporija i difuznija, iako je često jeftinija te su njezine posljedice trajnije.

Potrebno je naglasiti da uvođenje ovih koncepata može imati važne teoretske implikacije ne samo za realističnu teoriju međunarodnih odnosa nego i tradicionalnu epistemologiju budući da utjecaj izravne ili neizravne moći u formulaciji pojedinačnih i kolektivnih vjerovanja i odluka do sada nije prepoznata. Prepoznavanje ovog utjecaja i mehanizmi koji su uključeni su također ključna tema epistemologije konflikata. To podrazumijeva racionalizaciju koncepta neizravne moći koja za sada identifikira izvore neizravne moći u sposobnosti dijeljenja informacija,

sposobnosti da se nekome povjeruje, utjecaj dominantno korištenog međunarodnog jezika, diskretno dijeljenje privilegiranih tehničkih i komercijalnih informacija i specifičan skup normativnih ponašanja.

Učinkovitost neizravne moći se može mjeriti atraktivnošću kulture drugima, percipiranoj iskrenosti u primjeni vrijednosti te percipiranoj legitimnosti vanjskih politika.

Zaključak

Da zaključimo, sljedeće teze su bile istaknute u pokušaju da se dizajnira uvod u epistemologiju konflikata kao proceduralnu epistemologiju koja postavlja pitanja od epistemološke relevantnosti iz aspekta konflikata. Konflikt se uzima kao primarno pregovaračka situacija jer je oblik rasuđivanja u njoj informiran i vođen odlukama i postupcima druge stranke. Ovaj stil rasuđivanja nije pod utjecajem razmjera konflikata, zbog čega se konflikt ovdje uzima kao neutralan naspram njegovih razmjera. Konflikt je dan u smislu da je indiferentan prema specifičnom uzorku konflikta. Osim toga uzima se u obzir da konflikti nisu isključivo igre nulte sume nego uključuje i igre ne- nulte sume to jest, nehomogene motive. Pretpostavlja racionalno ponašanje agenata da bi se predviđali i interpretirali procesi donošenja odluka druge strane, no prepoznaje da je skrivanje racionalnosti posebno korisno u igrama nulte sume.

U svojem pristupu pretpostavlja da nema razlike između individualne i socijalne psihologije jer interakcije oblikuju odgovore pojedinačnih sudionika koje traje. Realistička teorija konflikata se uzima kao ilustracija dinamike konflikata nulte sume, i kao instrument za provođenje daljnjih istraživanja u dinamici konflikata ne-nulte sume.

Umjesto matematičke simetrije u pristupu informacijama, kvalitativna simetrija ili simetrija vidljivog konteksta se pretpostavlja. Štoviše, pokušava racionalizirati i integrirati činjenicu da potezi imaju drugačiji informacijski sadržaj od govora u svojim interpretativnom aparatusu, kao i činjenicu da se normativna sredstva utjecaja mogu koristiti u ojačanju slabije pozicije. Racionalizacija koncepta povjerenja kao kognitivni fenomen utemeljen na kalkulacijama i kompleksna uloga medija tijekom razrješavanja konflikata pružaju platformu za analizu (implicitnih) kalkulacija troškova i dobitaka te procesa donošenja odluka.

Konačno, ključni princip realističke teorije međunarodnih odnosa pokazuje se kao nedovoljan za tumačenje ishoda konflikata te je potrebno redefinirati koncept moći tako da uključuje također normativna sredstva utjecaja te neizravnu moć.

Daljnje bavljenje ovom problematikom zahtijeva uvođenje istraživačkih metodologija drugih društvenih znanosti u epistemologiju. Ponovno, ovo su uvodni koncepti koji su ovdje izloženi u rudimentarnom obliku isključivo kao kostur.

Literatura

1. Arreguin-Toft, *How the Weak Win Wars*, Cambridge University Press, 2005
2. Beebe-Center, J. , *Pleasantness and Unpleasantnes*, N. Y., Van Nostrand, 1932,6-7.
3. Goldman, A., *Knowledge in a Social World*, Clarendon Press, Oxford, 1999.
4. Hausman, Daniel M., *Philosophy of Economics*, The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Winter 2013 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/win2013/entries/economics/>. (3.8.2015.)
5. Hicks, J. and R. Allen. 1934., *A Reconsideration of the Theory of Value*, *Economica*, N.S. 1: 52–76 and 196–219.
6. Heath, Joseph, *Methodological Individualism*, The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Spring 2015 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/spr2015/entries/methodological-individualism/>. (3.8.2015.)
7. Frank, J.D., *Individual Differences in Certain Aspects of the Level of Aspiration*, *American Journal of Psychology*, 1935, 47, 119-128.
8. Koffka, K., *Perception*, *Psychol. Bull.*, 1922, 19, 566-570.
9. Lewicki, R.J. and Tomlinson, E. C., *Trust and Trust Building*, Beyond Intractability. Eds. Guy Burgess and Heidi Burgess. Conflict Information Consortium, University of Colorado, Boulder. Posted: December 2003 <http://www.beyondintractability.org/essay/trust-building>. (7.7.2015.)
10. Lewicki, R. J., McAllister, D. J., & Bies, R. J., *Trust and distrust: New relationships and realities*, 1988, *Academy of Management Review*, 23
11. Lewin, K., *Psychosociological Problems of a Minority Group*, *Charact. Person.*, 1935, 3, 175-187.
12. Pareto, V. 1909., *Manual of Political Economy*, Tr. A. Schwier. New York: A.M. Kelley, 1971.
13. Rohrer, J. H.; Baron, S. H.; Hoffman, E. L.; Swander, D. V., *The stability of autokinetic judgments*, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol 49(4, Pt.1), Oct 1954,

595-597.

14. Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., and Camerer, C., *Not so Different After All: A Cross-Discipline View of Trust*, in *Academy of Management Review*, 1998, 23, 393-404.
15. Schachter, S., *Deviation, Rejection, and Communication*, in Festinger, L., Back, K., Schachter, S., Kelley, H. and Thibaut, J., *Theory and Experiment in Social Communication*, Ann Arbor: Research Center for Group Dynamics, 1952.
16. Schelling, *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, 1960
17. Shell, G. Richard, *Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People*, New York: Penguin Books, 2000
18. Sherif, M., Harvey, O. J. , White, B. J., Hood, W. R. and Sherif, C.W., *Intergroup Conflict and Cooperation: The Robbers Cave Experiment*, Norman: University of Oklahoma Book Exchange, 1961. (Also published under the title, *The Robbers Cave Experiment: Intergroup Conflict and Cooperation*, Middleton, CT: Wesleyan University Press, 1988.)
<http://psychclassics.yorku.ca/Sherif/chap1.htm> (1.7.2015.)
19. Sherif, M., *A study of some social factors in perception*, *Archives of Psychology*, 1935, 27, No. 187, 53-54.
https://www.brocku.ca/MeadProject/Sherif/Sherif_1935a/Sherif_1935a_3.html (5.7.2015.)
20. Sherif, M., *The Psychology of Social Norms*, New York: Harper, 1936.
21. Solomon, Richard H., and Nigel Quinney, *American Negotiating Behavior: Wheeler-dealers, Legal Eagles, Bullies, and Preachers*, Washington, D.C.: United States Institute of Peace Press, 2010
22. Walter, B.F., *The Critical Barrier to Civil War Settlement* , MIT Press, International Organization, Vol. 51, No. 3 (Summer, 1997), pp. 335-364
<https://srliebel.files.wordpress.com/2009/03/walter-io-1997.pdf> (28.7.2015.)
23. Wells, F. D., *On the Variability of Individual Judgment*, Longmans, New York, 1908, 509-550.
https://www.brocku.ca/MeadProject/Wells/Wells_1908.html (3.7.2015)

