

Zašto jastrebovi pobeđuju?

Zašto su jasterbovi toliko uticajni? Odgovor bi mogao biti ukorenjen duboko u samom ljudskom umu. Postoji veliki broj predubedenja kod ljudi koja su posebno vidljiva u procesu donošenja odluka. Gotovo sva su više naklonjena konfliktu nego sporazumevanju. Sledi osvrt na to zašto žestoki momci pobeđuju više nego što bi trebalo.

Pišu: Daniel Kahneman & Jonathan Renshon

U vremenima sukoba i tenzija državnici dobijaju najrazličitije savete od svojih savetnika. Ipak, često se suprotstavljena mišljenja mogu razdvojiti u dve osnovne kategorije. Sa jedne strane su **jastrebovi**: nastojeći da ističu prisilnu akciju, često spremni i na vojnu silu, skloniji su da dovode u pitanje vrednost nuđenja ustupaka. Pri pogledu na prekogranične suparnike, neretko vide neprijateljske režime koji jedino razumeju jezik sile. Sa druge strane su **golubovi**, koji su skeptični kad je u pitanju upotreba sile. Naklonjeniji su promišljanju o političkim rešenjima umesto brzim rešenjima. Tu gde jastrebovi vide malo toga osim neprijateljstva, golubovi skreću pažnju na mogućnosti za dijalog.

Kako se jastrebovi i golubovi sučeljavaju, možemo se samo ponadati da će donosioci odluka uzeti u obzir suštine njihovih argumenata i odmeriti ih razborito, pre odabira samih akcija. Ipak, ne računajte na to. Savremena psihologija ukazuje da su političari u debatama skloniji da poveruju savetima jastrebova. Mnogobrojni su razlozi zbog kojih golubovi nose breme dokazivanja, a mnogi od njih nemaju nikakve veze sa politikom ili strategijom. Zapravo, predubedenja naklonjena stavovima jastrebova ugrađena su u samu strukturu ljudskog uma.

Socijalni i kognitivni psiholozi su identifikovali određeni broj predvidljivih grešaka (psiholozi ih nazivaju pristrasnostima) u načinu na koji ljudi tumače situacije i procenjuju rizike. Pristrasnost je uočena i u laboratoriji i u stvarnom svetu, uglavnom u situacijama koje nemaju veze sa međunarodnom politikom. Na primer, ljudi su skloni da preuveličavaju sopstvenu snagu: Oko 80% nas veruje da su naše vozačke sposobnosti iznad proseka.

U trenucima mogućeg konflikta, ista optimistična pristrasnost učini političare i generale naklonjenijim savetnicima koji nude veoma povoljne procene ishoda mogućeg rata. Takva sklonost obe strane u konfliktu može proizvesti katastrofu. Ovo nije usamljeni primer.

U stvari, kada smo načinili listu pristrasnosti, otkrivenih u 40 godina istraživanja psihologije, bili smo preneraženi otkrivenim: Sve pristrasnosti na listi idu u korist jastrebovima. Ovi psihološki podsticaji, od kojih smo samo neke pominjali ovom prilikom, navode nacionalne lidere da preteruju u proceni loših namera suprotstavljene strane, da pogrešno protumače kako ih neprijatelji doživljavaju, kao i da budu nedovoljno promišljeni kada sama neprijateljstva počnu, i u celosti nespremni na neophodne ustupke u pregovorima. Ukratko, ove pristrasnosti više utiču na izbijanje rata i njegovo mučno okončanje.

''Savetnici jastrebovi nužno ne greše, ali su često ubedljiviji nego što zaslužuju da budu.''

Ništa od navedenog ne znači da jastrebovi uvek greše. Treba se setiti rasprava britanskih jastrebova i golubova pre II svetskog rata i zapamtiti da se golubovi veoma lako mogu naći na pogrešnoj strani istorije. Uopšte, postoje čvrsti argumenti za promišljeno uvođenje jastrebovske pristrasnosti. U potpunosti je razumno, na primer, zatražiti mnogo više od pola-pola šansi da smo u pravu, pre nego što prihvatimo obećanja opasnih savetnika. Pristrasnosti koje smo proučili, međutim, deluju van takvih pravila rezona i nisu ishod jednog detaljnog promišljanja. Zaključak nije da savetnici jastrebovi nužno greše, već da su često ubedljiviji nego što zaslužuju da budu.

PROBLEM PREDSTAVE

Nekoliko dobro poznatih laboratorijskih istraživanja su proučavala način na koji ljudi procenjuju inteligenciju suparnika, voljnost za pregovore kao i neprijateljstvo, kao i način na koji oni posmatraju sopstvenu poziciju. Rezultati su otrežnjujući.

Čak i kada su ljudi svesni okolnosti i mogućih popuštanja u ponašanju druge strane, često ne uzimaju to u obzir u proceni njenih motiva. Ipak, ljudi i dalje pretpostavljaju da spoljašnji posmatrači

uočavaju usiljenost njihovog ponašanja. Sa vojskom u pripravnosti, to je poriv koji vođe teško mogu da ignorišu.

Zamislite da se nalazite u sobi gde ste zamoljeni da pogledate seriju govora studenata u vezi sa politikom venecuelanskog vođe Uga Čaveza. Unapred vam je rečeno da su studenti imali zadatak da, ili napadaju, ili podržavaju Čaveza, a da na izbor nisu mogli da utiču. Sada, pretpostavite da ste upitani da procenite politička stremljenja ovih studenata. Pronicljivi posmatrači, naravno, uzeli bi u obzir okolnosti i tome prilagodili svoje procene. Studentkinja koja je imala oduševljen govor za Čaveza prosto je učinila ono što se od nje tražilo, ne otkrivajući ništa o njenim stvarnim stavovima. U stvari, mnogi eksperimenti pokazuju da bi ljudi ubedljivo više ocenili govornike za Čaveza kao levičare. Iako im je dato upozorenje o okolnostima koje bi trebalo da utiču na njihovu procenu, ljudi ga mahom ignorišu. Umesto toga pripisuju ponašanje koje vide prirodi čoveka, njegovoj ličnosti ili doslednim pobudama. Ova pristrasnost je toliko otporna i česta da su joj socijalni psiholozi dali uzvišen naziv: nazivaju je *fundamentalnom greškom atribucije*.

Posledica ovog poremećaja u konfliktnim situacijama može biti kobna. Političar ili diplomata koji je uključen u napeto posredovanje sa stranom vladom sklon je da uoči puno neprijateljskog ponašanja predstavnika te zemlje. Deo tog ponašanja zaista može biti rezultat dubokog neprijateljstva. Međutim, nešto od toga je jednostavno odgovor na trenutnu situaciju iz perspektive druge strane. Ironično je da će pojedinci koji pripisuju izrazito neprijateljstvo ponašanju druge strane vrlo verovatno pravdati svoje ponašanje kao rezultat sateranosti u ćošak zbog savetnika. Obe strane u sporu sklone su da sebe vide kao nekog ko odgovara na provokacije druge strane. To je poznata karakteristika bračnih sporova ali i međunarodnih sukoba. Uoči I svetskog rata vođe bilo koje od nacija koje su se našle u ratu doživljavale su sebe kao znatno manje neprijateljske u odnosu na njihove protivnike.

Ljudi su često nedovoljno potkovani da objasne ponašanje njihovih savetnika jastrebova, a isto tako su loši u razumevanju načina na koji se oni predstavljaju drugima. Ova predrasuda se iskazuje u ključnim fazama u međunarodnim krizama, kada su signali retko jasni kao što diplomate i generali veruju da jesu.

Uzmite u obzir rat u Koreji, koji je samo jedan primer kako pogrešna pretpostavka i nedostatak uvažavanja procena savetnika može voditi do jastebovskih ishoda. Oktobra 1950, kako su koalicione snage napredovala na Korejskom poluostrvu, političari u Vašingtonu su raspravljali koliko dalje da napreduju, pokušavajući da predvide odgovor Kine. Državni sekretar Din Ačison bio je ubeđen da u glavama kineskih komunista nije postojao ni najmanji dokaz o nepretecim namerama snaga Ujedinjenih Nacija (UN).

Upravo zato što su vođe SAD znale da njihove namere prema Kini nisu neprijateljske, pretpostavili su da su i Kinezi to znali. Umesto toga, Amerikanci su reakciju Kine tumačili kao pokazatelj izvornog neprijateljstva prema SAD. Neki istoričari danas veruju, da su kineski lideri, zapravo, u prodoru sila Saveznica videli pretnju njihovom režimu.

NEPROMIŠLJENO OPTIMISTIČNI

Preterani optimizam je jedna od najznačajnijih pristrasnosti koje su psiholozi identifikovali. Istraživanja psihologije pokazala su da većina ljudi za sebe veruje da su pametniji, privlačniji i talentovaniji od proseka, i obično precene sopstveni uspeh u budućnosti. Ljudi su skloni i *iluziji kontrole*: neprestano preuveličavaju količinu kontrole koju imaju nad ishodima koji su im od značaja – čak i kada su ishodi u biti slučajni i određeni drugim silama. Nije teško uvideti da je ova greška možda navela političare u Americi na pogrešan put kada su započeli rat u Iraku.

Zaista, optimizam i iluzija kontrole su posebno rašireni u eskalaciji konflikta. Jastrebova sklonost ka vojnoj akciji umesto diplomatskih mera često je bazirana na pretpostavci da će pobeda biti laka i brza. Predviđanja nekih zagovornika konflikta da će rat u Iraku biti lako dobijen samo jedna je od mnogih loših prognoza jastrebova. Konačno, elita iz Vašingtona je prvu važnu bitku građanskog rata tumačila kao društveni protest, uvereni da će federalne trupe poraziti pobunjenike. General Noel de Kastelno, nadzornik francuske armije, na početku I svetskog rata izjavio: Dajte mi 700 000 ljudi i pokoriću Evropu.

Zapravo, skoro svaki donosilac odluke koji je uključen u ono što će postati najdestruktivniji rat u istoriji, ne samo da je predvideo

pobedu već relativno brzu i laku pobedu. Ove zablude i preuveličavanja ne mogu se objasniti kao ishod nepotpunih i netačnih informacija. Na obe strane, pre početka svakog vojnog sukoba, naći će se optimistični generali.

Ako je optimizam najkarakterističniji prilikom procene šansi u naoružanom konfliktu, kada su u pitanju ocene ustupka druge strane, preovlađuju maglovite ili veoma loše predikcije. Psihološki gledano, prihvatamo, ne samo argumente za rat od strane jastrebova nego i njihove razloge protiv dogovorenih rešenja.

U akademskim krugovima, intuicija da je nesto manje vredno samo zato što ga je ponudila druga strana, poznato je kao *reaktivna devaluacija*. Sama činjenica da ustupak nudi neko ko se doživljava kao neprijatelj, unižava sam sadržaj predloga. Šta je rečeno, manje je važno, od toga ko je to rekao. Tako bi, na primer, američki političari najverovatnije bili veoma skeptični prema bilo kakvim ustupcima režima u Teheranu. Nešto od tog skepticizma mogao bi biti razuman ishod prošlih iskustava, ali može biti i posledica nesvesne, ne nužno racionalne, devaluacije.

Podaci ukazuju da je ova predrasuda značajan kamen spoticanja u pregovorima između suparnika. U jednom eksperimentu, izraelski Jevreji su jedan mirovni plan izvornog izraelskog autora ocenili manje povoljno, kada je bio pripisan Palestincima.

Pro-izraelski orijentisani Amerikanci primetili su da je hipotetički mirovni plan naklonjen Palestincima, kada su oni navedeni i kao njihovi stvaraoci, a nepristan kada im je rečeno da su ga sačinili Izraelci.

S V E I L I N I Š T A

Očigledno je da jastrebovi često imaju prednosti u situacijama kada se oni koji treba da donesu odluku, suoče sa pitanjima rata ili mira. Takva prednost ne prestaje ni kada su prvi meci poleteli. Kako se strateški proračun okrene ka izgubljenim ili osvojenim teritorijama i žrtvama, nova osobenost u donošenju odluke će se pojaviti: naša ukorenjena nenaklonost ka smanjivanju gubitaka.

Zamislite, na primer, izbor između:

Opcija A znači siguran gubitak \$890

Opcija B znači 90% šansi za gubitak \$1000 i 10% šansi da se ništa ne izgubi.

U ovoj situaciji većina onih koji su na poziciji da donose odluke odlučice se za kockanje opcije B, iako je izbor A statistički povoljniji. Ljudi nastoje da izbegnu *izvestan* gubitak zarad *potencijalnog* gubitka, čak i kad rizikuju da izgube značajno više. Kada se stvari pogoršaju u sukobu, sklonost ka smanjivanju gubitaka, dominira u razmišljanjima strane koja gubi. Ova kombinacija psiholoških faktora omogućava da konflikti traju i kada se razumnom posmatraču ishod ne može ukazati kao siguran. Mnogi drugi faktori ukazuju na činjenicu da je za lidere koji su doveli svoje nacije do ivice poraza, posledica predaje mnogo bolja, nego slučaj kad se konflikt produbljuje.

Političari u SAD su se susretali sa ovakom dilemom mnogo puta u Vijetnamu, a i danas u Iraku. Trenutno povlačenje znači siguran gubitak, a to nije primamljiva opcija. Relativno primamljiva opcija je opstajanje, čak i kada su izgledi za uspeh mali, a cena odlaganja kraha, prevelika.

Jastrebovi, naravno, mogu navesti mnoge situacije u novijoj istoriji kada su neprijatelji zaista bili neposredno neprijateljski nastrojeni i kada je sila dovela do poželjnog rezultata ili je očigledno da je trebalo da bude primenjena mnogo ranije. Jasan dokaz psihološke pristrasnosti u korist nasilnog ishoda ne može presuditi večnu raspravu između jastrebova i golubova, niti će usmeriti međunarodnu zajednicu direktno na Iran ili Severnu Koreju. Međutim, samo razumevanje predubeđenja koje većina od nas nosi u sebi može makar omogućiti da jastrebovi ne pobeđe u raspravama više nego što bi trebalo.

Prevod: Nina Vorgić i Nikola Jović