



BSSn4404

**Výzkum
konfliktu**

**Mylné představy, kognitivní
předsudky a role politických vůdců
v konfliktu**

25.4.2022

Miriam Matejova, PhD

Program

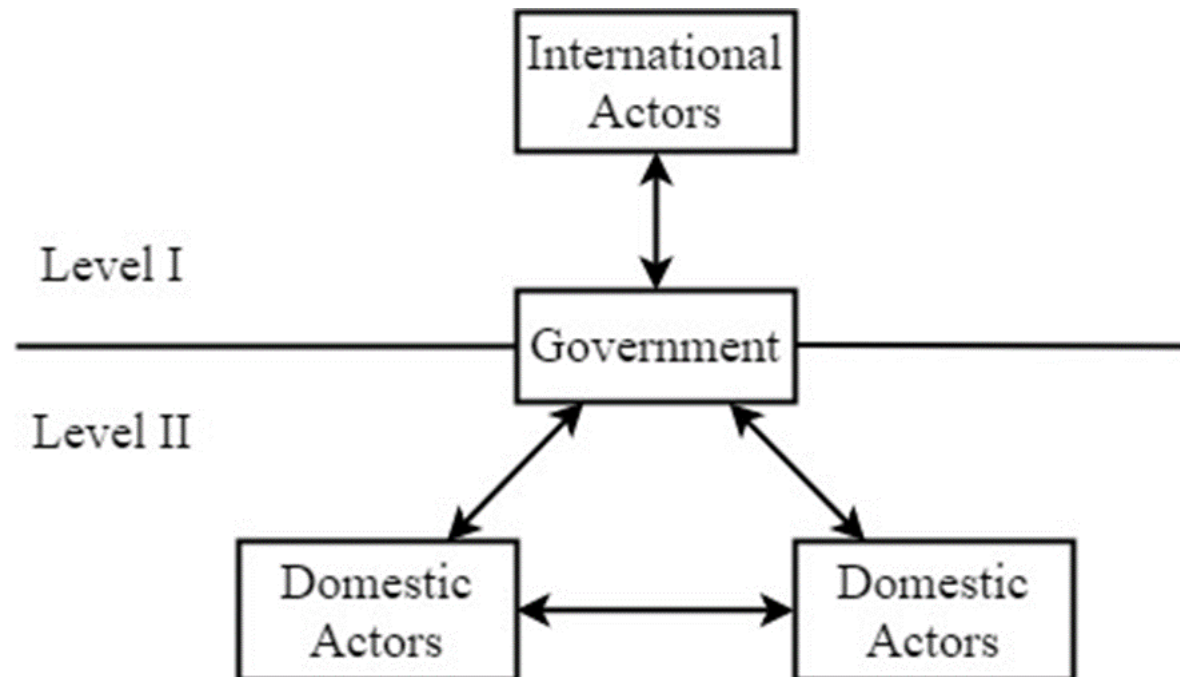
- Individuálny level analýzy a štúdium konfliktu
 - Vrodené, biologické faktory a sociálne vplyvy
 - Úloha politických lídrov

Úrovne analýzy a štúdium konfliktu

- Prečo úrovne analýzy?
 - “Metodické stávky”
- Aké úrovne analýzy rozlišujeme?
 - jednotlivec, štát, medzinárodný systém
 - často len dva levely: vnútroštátny a mimoštátny

Two-level games

- Robert Putnam (1988)



Ľudská prirodzenosť?

- **Hans Morgenthau:** “The drives to live, to propagate, and to dominate are common to all men.”
- Ľudská vojna ako dôsledok biologického dedičstva – genetické, hormonálne, neurobiologické, evolučné mechanizmy
 - Dôraz na porovnateľné správanie niektorých zvierat

Sociobiológia

- Adaptívne správanie – určité vzorce správania prispievajú k reprodukčnému úspechu jedincov
- Competition – napr. súťaž o jedlo, súťaž medzi mužmi o dominanciu
- Muži majú tendenciu byť agresívnejší ako ženy
- Jednotlivci, ktorí zdieľajú gény, sa budú k sebe pravdepodobne správať benevolentne



Psychoanalytické perspektívy

- Pripisované Sigmundovi Freudovi
- Narcistické pohnútky – poškodenie skupiny sa dá ľahko vnímať ako poškodenie seba samého
- Politickí lídri, ktorí sa cítia ohrození sa môžu správať agresívnym a paranoidným spôsobom, čo môže viesť k podnecovaniu kolektívneho násilia (napr. útok na kapitolu USA v januári 2021)

Kritika teórií o ľudskej povahe

- Vojna nie je univerzálna (napr. Inuiti, Semai v juhovýchodnej Ázii)
- Medzi kultúrami náchylnými na vojnu bolo mnoho rokov mieru
- Zástancovia mieru v kultúrach náchylných na vojnu (napr. Mennoniti)
- To, že sa zvieratá správajú určitým spôsobom, nemusí znamenať, že sa tak správajú aj ľudia
- Genetické faktory sú predispozície, ktoré môžu byť prekonané náboženským presvedčením, etickými obmedzeniami atď.

Problém s „ľudskou prirodzenosťou“

- Akceptovaním vojny ako súčasť ľudskej prirodzenosti ospravedlňujeme vojnu samotnú.
- Ak máme vojnu v génoch, nemôžeme konať inak, takže by sme nemali byť obviňovaní z toho, čo robíme.

Teórie sociálneho učenia

- **Frustrácia-agresia** – ľudia, sa niečo snažia neúspešne získať sa môžu stať agresívnymi
 - Ted Gurr a teória relatívnej deprivácie
- **Pozorovanie správania** iných
- **Inštrumentálna agresia**
- Niektoré **kultúry podporujú agresivitu** (Fulani zo severnej Nigérie – muži sa snažia stelesniť ideály „agresívnej dominancie“)
- **Rodové aspekty** – muži náchylnejší na vojnu?
Ale...Margaret Thatcher, Madeleine Albright, Indira Gandhi...
- **Sociálne odcudzenie** (napr. nenávistné skupiny)

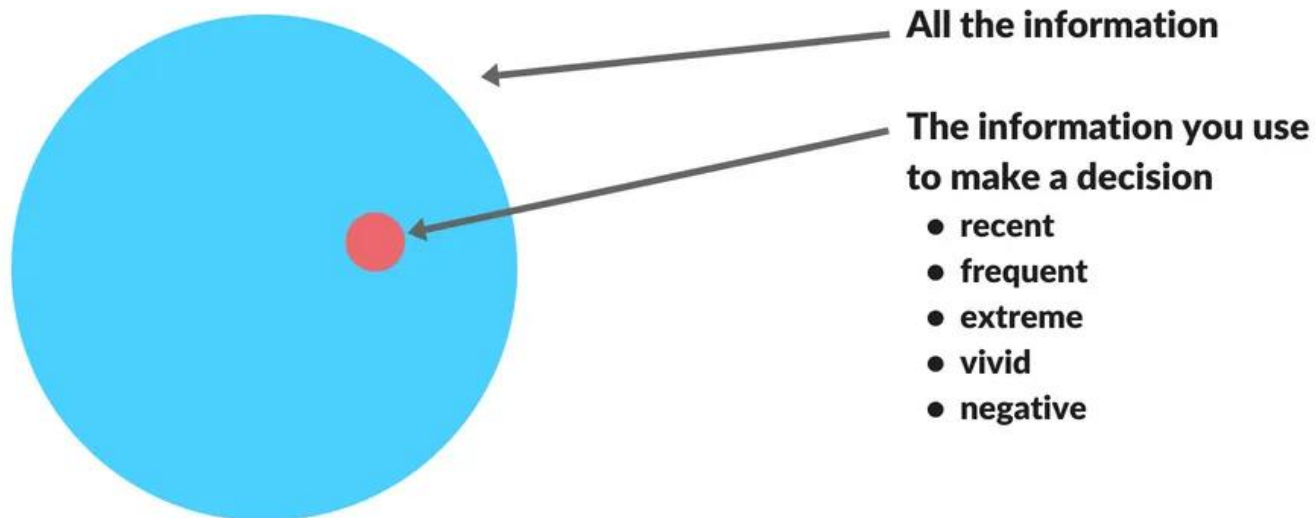
Politickí lídri a konflikt

- Záleží na politických vodcích?
- Akú rolu hrajú politickí vodcovia vo zvyšovaní alebo znižovaní potenciálu na konflikt?

Nesprávne vnímanie a kognitívne skratky

- **Heuristika dostupnosti:** naša tendencia využívať pri rozhodovaní o budúcnosti rýchle a ľahko dostupné informácie

The availability heuristic



Nesprávne vnímanie a kognitívne skratky (pokr.)

- **Afektívna heuristika:** pri rozhodovaní sa viac spoliehame na náš emočný stav, než aby sme si našli čas na zváženie dlhodobých dôsledkov rozhodnutia

Nemotivovaná zaujatost

- Rozhodovanie sa vyznačuje obmedzenou racionalitou
 - **Bounded rationality:** jednotlivci sa snažia byť racionálni, ale čelia inherentným obmedzeniam svojich schopností (príliš veľa informácií, neschopnosť ich spracovať) → ľudia používajú skratky, rozhodovanie nie je iracionálne, ale “nedokonale racionálne”

Attribution theory

- Ako predošlé viery formujú interpretáciu nových informácií
- Fundamental attribution bias:
 - Ľudia uplatňujú voči svojim oponentom iné atribúty ako voči sebe

Tversky a Kahneman: Prospektová teória

- To, ako jednotlivci zvažujú možnosti, je výrazne ovplyvnené tým, či sa výsledok považuje za stratu alebo zisk.
 - Jednotlivci sú oveľa ochotnejší riskovať, aby niečo nestratili ako získali.
- Výsledkom je silná preferencia pre status quo - ľudia budú riskovať, aby chránili to, čo majú.

Motivovaná zaujatosť

- **Kognitívna disonancia:** jednotlivci majú tendenciu budovať si vnútorne konzistentné pohľady na svet. Keď nová informácia nezodpovedá vnútorným presvedčeniam, vedie to k psychologickému nepohodliu, čo ovplyvňuje interpretáciu nových informácií.



Lákadlá vojny

- Niektorí ľudia považujú vojnu za pozitívnu skúsenosť
- Túžba a radosť zo spolupatričnosti, solidarity, spoločnosti, atď.
- Niektoré ideológie oslavujú vojnu (fašizmus)
- Romantizácia bitky a vojny (hračky, film, hudba, literatúra)

Na zamyslenie...

- Ako môžeme využiť svoje vedomosti o kognitívnych predsudkoch na zníženie potenciálu / intenzity konfliktu?
- Dajú sa teórie založené na individuálnych konfliktoch aplikovať na konanie / správanie štátov?