

Др Александар Мојашевић,*
Ванредни професор Правног факултета,
Универзитет у Нишу
Др Бранко Радуловић,*
Ванредни професор Правног факултета,
Универзитет у Београду

ПРЕГЛЕДНИ НАУЧНИ РАД
10.5937/zrpfm0-25767

UDK: 347.965.42:33

33

Рад примљен: 19.03.2020.

Рад прихваћен: 18.05.2020.

ЗНАЧАЈ ИНАТА У ЕКОНОМСКОЈ АНАЛИЗИ ПАРНИЦЕ**

Апстракт: Предмет овог рада јесте инат, као појам и посебна друштвена преференција и инацијско понашање. Рад разматра значај ината и његове импликације у анализи парничног поступка и избора између суђења и поравнања. Инат и инацијско понашање се посматрају из угла различитих дисциплина економске науке (бихевиористичке и експерименталне економије, економске анализе права), као и психологије и еволуционе биологије. Примат се даје дефиницији ината из бихевиористичко-економског аспекта, као спремности на доношење штете другом по цену сношења сопствених трошкова. У раду се приказују статистички подаци о броју парничних поступака у Србији, заједно са упоредним подацима, и притом се расправљају могуће импликације ината, односно инацијског понашања на број парничних поступака. Рад поставља концептуални оквир за даља емпиријска истраживања ината и његовог значаја у доношењу одлуке о покретању парничног поступка и/или избора између суђења и поравнања како би се добио одговор на питање да ли грађани Србије воле да се парниче и која је улога ината у томе.

Кључне речи: инат, парница, поравнање, економска анализа.

* mojasevic@prafak.ni.ac.rs

* bradulovic@ius.bg.ac.rs

** Рад је резултат истраживања на пројекту „Усклађивање права Србије са правом Европске уније“, који финансира Правни факултет Универзитета у Нишу, у периоду од 2013–2020. године.

1. Појам ината

Инат, као појам, и као врло упечатљива појава у свакодневном животу, предмет је интересовања бројних научних дисциплина – психологије, антропологије, економије и њених субдисциплина бихевиористичке и експерименталне економије, као и теорије игара. У нашем језику, термин „инат“ преузет је из турског језика, одакле води порекло од арапске речи *инад*, и значи *намерно противљење нечијој вољи, пркос, тврдоглавост* (Клајн, Шипка, 2008: 509). На енглеском језику, под именицом “*spite*” подразумева се осећање љутње према другој особи које ствара жељу да је иритирамо, узнемиримо или повредимо, нарочито на миноран начин, док глагол “*to spite*” означава *намеру да другу особу иритирамо, узнемиримо или повредимо*.¹ И у српском и у енглеском значењу ината заједничко је то да овај појам обавезно садржи елеменат *намере (да се другоме напакости, нанесе штета)*.

У домаћој литератури тема ината углавном је привукла пажњу етнолога и антрополога (Јовановић, 2008а; Јовановић 2008б). Јовановић детаљно обрађује ову тему из етнопсихолошког угла, везујући се за инат код Срба, чије корене види у традицији вековне борбе за слободу и правду (Јовановић, 2008а: 117). Синтагма „српски инат“ толико је одомаћена да се могу наћи и наслови који користе тај стереотип попут „Инат као српски бренд“ (Политика, 2009). Јовановић (2008а: 119–120) наглашава да инат и пркос нису синоними, већ да често долази до погрешног тумачења пркоса као ината, услед недовољно јасног разграничења ова два термина. С тим у вези, овај аутор истиче (2008а: 120) да за разлику од *пркосног супротстављања као начина да се стигне до циља, инаћење игнорише релевантност претпостављеног циља као жељеног објекта*. Једноставније речено, пркосити нечему значи имати јасан циљ, док инат представља пркос ради пркоса, супротстављање нечему или некоме зарад супротстављања. Интересантно је и повезивање ината са нарцизмом, жељом за осветом, и генерално *ирационалношћу* манифестованој као слабост у дисциплиновању воље ради остварења жељеног циља (Јовановић, 2008а: 121). Нарочито је занимљива веза између ината и жеље за осветом, јер из те жеље произилази тежња да се другоме нанесе штета, по цену трпљења сопствене штете. Јовановић (2008а: 121) прецизно каже: *иако том приликом и инација трпи штету, он туђу штету која може бити и мања од његове доживљава као личну корист*. Таква дефиниција с правом указује на то да није нужно да штета коју трпи инација буде мања од штете коју трпи друга страна. Овај аутор сликовито закључује (2008а: 121) да је пркос врлина, а инат порок, те први има позитивну, а други јасну негативну конотацију. Чини

1 <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/spite>, приступ 1. 2. 2020. године.

се да таква разлика није присутна у енглеском језику где се термин може односити како на инат, тако и на пркос, те је превод потребно прилагодити контексту.

Инат, као психолошка категорија, према нашем сазнању, није детаљно обрађиван у домаћој литератури. У речницима психологије (рецимо, Trebješanin, 2001) не постоји дефиниција ината. У референтној домаћој социопсихолошкој литератури (Рот, 2010), инат се посебно не обрађује, али се пажња посвећује појму *агресивности*, који је у блиској вези са инатом. Наиме, под *агресивним понашањем* подразумева се понашање коме је *намера* да неком другом буде нанета штета или да неко други буде повређен (постојање *агресивног мотива*), без обзира на то како је до тог понашања дошло и да ли се манифестује у отвореним поступцима на штету другог или остаје на нивоу жеље (Рот, 2010: 315). С друге стране, инацијско понашање такође је усмерено на наношење штете другоме (*агресивни мотив*), али за разлику од агресивности као општијег психолошког појма, код ината је обавезан и други елемент: *наношење штете и самоме себи*. С тим у вези, поставља се питање да ли се инат мора јасно манифестовати у виду наношења штете другоме (и себи) или може остати на нивоу жеље, намере или спремности на наношење штете.

Инат се негативно конотира и у психоаналитичкој литератури (Shabad, 2000), најчешће као самодеструктивна тенденција, док се у *Дијагностичко статистичком приручнику за психичке поремећаје* наводи као један од симптома опозиционо- пркосног поремећаја који је типичан за дечији и период адолесценције (Žunić Pavlović, Kovačević Lepojević, 2011: 727).

У правној теорији (Harrison, 2018: 992–993) истиче се негативна, али и позитивна димензија ината. С једне стране, поступци ината имају сличности са *крађом*, односно *одузимањем од других без њихове сагласности*. С друге стране, ови поступци могу да буду мотивисани и *осећањем праведности*, те имају и деонтолошки значај. Као такви, поступци ината посебно се проучавају у појединим гранама права: кривичном, уговорном, одштетном, ауторском и другим.

У литератури економске анализе права која се односи на парницу и преговарање (Cooter, Marks, Mookin, 1982: 239), инат се дефинише као *спремност једног од парничара да смањи сопствену исплату како би смањио исплату противне стране*.

Бихевиористички економисти (Fehr, Fischbacher, 2005: 154; Kirchsteiger, 1994) истичу да је особа која се инати (као и она која је завидна)² спремна да смањи економску исплату другог играча (релевантног референтног агента) по цену сношења сопствених трошкова (штете), независно од дистрибуције исплата или (не)фер понашања другог играча. Такође, онај ко се инати не добија ни садашњу ни будућу материјалну награду (Cullis, Jones, Soliman, 2012: 418). Полазећи од ове дефиниције, према нашем мишљењу, инат може постојати и на нивоу жеље и јасно манифестованог поступка, с тим да су обавезна два елемента:

- *спремност на наношење штете другоме* (први елемент) и
- *спремност на наношење штете себи* (други елемент), при чему је овај други елемент у функцији првог, односно има инструменталну вредност.

По аналогiji са агресивношћу, постојање ова два елемента доприноси разликовању ината и од себичног, непријатељског и садистичког понашања. У наставку ће бити више речи о себичном понашању, будући да је оно главна карактеристика рационалног економског актера (*homo economicus*) на коме почива неокласична економска теорија. Инат представља изазов претпоставици неокласичне економске анализе, према којој су појединци вођени искључиво сопственим интересом.

2. Разликовање ината од других друштвених преференција

Друштвене преференције јесу посебна врста преференција које се изучавају у области бихевиористичке и експерименталне економије. О друштвеним преференцијама се говори када појединац (играч) не води рачуна само и једино о сопственој материјалној користи, већ и о користи релевантног референтног агента. Референтни агент може бити било ко са ким је појединац у интеракцији (пословни или брачни партнер, сродник, итд.). Иначе, постоји више врста друштвених преференција, од којих се у теорији најчешће издвајају четири: 1. реципроцитет или реципрочна праведност, 2. аверзија према неједнакости, 3. чист или безусловни алтруизам, и 4. инат (више о друштвеним преференцијама видети: Fehr, Fischbacher, 2002). У наставку прво објашњавамо разлику између ината и осталих друштвених

² Упркос сличности, појам ината и зависти (као и мржње) не могу се поистоветити. Наиме, завист не мора нужно да доведе до инаћења, а најчешће до тога доводи када је „удружена“ са осећајем неправде. Притом, још једна фина разлика постоји између зависти, као неморалног осећања, и *озлојеђености* – моралног осећања подстакнутог неправдом (Harrison, 2018: 994, фн. 15).

преференција, а затим указујемо на разлику између ината као друштвене преференције и инацијског понашања.

Реципроцитет се различито испољава у зависности од типа интеракције. Ако се интеракције између појединаца понављају и ако су они мотивисани дугорочним вођењем рачуна о сопственом интересу, реч је о „слабом реципроцитету“. У случају једнократне интеракције, реципрочно понашање се описује као „снажни реципроцитет“ (више о томе: Gintis, 2000: 177; Fehr, Schmidt, 2006).

Треба правити разлику између ината и (*снажног*) *реципроцитета* (*скр. CP*) (модел снажног реципроцитета развили су, на пример, Rabin, 1993;³ Levine, 1998;⁴ Dufwenberg, Kirchsteiger, 2004⁵). Наиме, особа која испољава преференцију снажног реципроцитета одговара на поступак (акт, радњу, понуду) другог у зависности од тога како га перципира: као пријатељски или непријатељски, односно како перципира намере (да ли су поштене или не) које стоје иза тог поступка. Ове намере, заузврат, одређене су (не)једнакошћу у расподели исплата генерисаних тим актом у односу на друге доступне расподеле исплата (Fehr, Fischbacher, 2005: 153). Наиме, ови аутори су спровели четири игре ултиматума како би тестирали значај намера. Игре ултиматума су уобичајени приступ који се користи у истраживању ината у бихевиористичкој економији. У игри ултиматума, један играч предлаже поделу одређеног ресурса (новца), тако да други играч такав предлог прихвата или одбија. Уобичајено, у случају да други играч одбије, и један и други остају без ресурса. Другим речима, игра ултиматума омогућава другом играчу да испољи инацијско понашање одбијањем понуде коју сматра нефер, при чему ће бити у горем положају него да је такву понуду прихватио.

Ради илустрације наводимо резултате једног експеримента (Falk, Fischbacher, 2005: 197–199). У свакој од четири игре, Понудилац бира између

3 Rabin (1993) је развио формални модел у коме показује да је *правичност*, у смислу третирања других како они третирају нас, подједнако важна као и лични интерес, те предлаже њено инкорпорирање у моделе теорије игара. Овај аутор је експлицитно моделовао *улогу намера играча* у нормалној форми игре са два играча. Рабинова основна претпоставка јесте да људи награђују поштене намере других, док кажњавају лоше намере других.

4 У овом моделу Levine (1998) полази од претпоставке да су људи или *алтруистични* или *склони инату* до одређеног степена.

5 Ослањајући се на Рабинов модел, Dufwenberg и Kirchsteiger (2004) су развили теорију реципроцитета за *екстензивне игре* у којима је *секвенцијална структура* стратешке ситуације учињена експлицитном. Овај проширени модел налази своју примену, рецимо, у уговорним односима у вези са моралним хазардом.

две алокације (понуде), x и y , с тим да је алокација x идентична у свим играма и води ка коначној исплати 8 за Понудиоца и 2 за Понуђеног (8/2), ако је Понуђени прихвати. Ако је не прихвати, коначна исплата и за Понудиоца и за Понуђеног је (0/0). У првој игри *алтернативна понуда* је (5/5), у другој (2/8), у трећој (8/2) и у четвртој (10/0). Тестиране су две тезе. Прва, да себични играч никада неће одбити (8/2), јер је боље добити нешто (2) него ништа (0). Друга теза је да може доћи до одбијања понуда, али је стопа одбијања *идентична* у свим играма. Резултат овог експеримента је такав да су оповргнуте обе тезе, будући да је стопа одбијања била највећа у првој игри, 44,4% – избор између (8/2) и (5/5); нешто мања у другој игри, 26,7% – избор између (8/2) и (2/8); потом у трећој игри, 18% – избор између (8/2) и (8/2); а најмања у четвртој игри, 8,9% – избор између (8/2) и (10/0). Резултат овог експеримента недвосмислено је показао да *реципрочитет* игра значајну улогу у игри ултиматума. Наиме, у игри (8/2) и (8/2), у којој Понудилац није имао избора, те његове намере нису могле да буду процењене, *ипак је дошло до одбијања*, иако је „рационално” било прихватити бар нешто уместо ничега. У другим играма, где су намере Понудиоца могле да буду процењене, *дошло је до различите стопе одбијања*. Генерални закључак експеримента јесте да у игри ултиматума, у процењивању (не)пријатељског акта друге стране, битну улогу имају и *намере* (које се процењују према избору датих понуда), и *последнице* које произилазе из датог акта.⁶

6 У једној занимљивој студији (Offerman, 2002) доказано је да људи снажније реципрочно реагују на одлуке других људи донете са намером наношења штете него на намерне позитивне одлуке (одлуке са намером да се помогне). Овај налаз указује на то да не само да су битне намере, него је и битан *карактер тих намера* (да ли су негативне или позитивне). Једно од објашњења овог налаза (Offerman, 2002: 1434–1435) јесте да су људи пристрасни када је реч о процени позитивних, односно негативних догађаја (*self-serving bias*). Када наступе позитивни догађаји, они се приписују интерним факторима (сопственим способностима, интелигенцији и слично), а када наступе негативни догађаји, они се приписују екстерним факторима (туђим грешкама, непредвидивим околностима, итд.). Овакво резонување произилази из жеље за очувањем *позитивне слике о себи*. Дакле, када нам неко намерно помогне, тај гест се уклапа у позитивну слику о нама. Притом, нема разлике у доживљају позитивних емоција када је помоћ *изабрана са намером или када је изабрана случајно* (овај други случај је експериментално моделован у виду бацања коцке). Штавише, у овом другом случају, веће је уздржавање од реципрочног позитивног реаговања. Но, када нам неко намерно нанесе штету, јавља се жеља за осветом (реципрочним реаговањем), јер је „уздрмана” позитивна слика о нама. Притом, постоји разлика намерне у односу на ненамерну штету, у ком случају је интензитет (негативних) емоција нижи, а самим тим и већи степен уздржавања од реципрочног негативног реаговања. Све ово јасно указује на *снажан ефекат негативне интенционалности на вероватноћу реципрочног реаговања*, односно слаби ефекат када је реч о позитивној интенционалности.

Инат није исто што и *аверзија према неједнакости* (скр. АН), као посебна друштвена преференција, која се понекад испољава на сличан начин као преференција снажног реципроцитета⁷ (ова преференција моделована је, рецимо, у: Fehr, Schmidt, 1999;⁸ Bolton, Ockenfels, 2000⁹). Особа са таквом преференцијом жели да постигне *једнаку расподелу економских ресурса*, односно да повећа или смањи исплату другог играча у зависности од тога да ли је испод или изнад одређеног једнаког (равномерног) нивоа. У првом случају испољава алтруистичко понашање, када повећава исплату другог, а у другом случају завидно понашање, када смањује исплату другог играча. Иначе, снажни реципроцитет у већој мери је заступљен у односу на аверзију према неједнакости (Fehr, Fischbacher, 2005: 153–154).

За разлику од претходно наведених друштвених преференција (*СП* и *АН*) које укључују фер или једнаку економску исплату, *инат* као друштвена преференција увек подразумева *негативно вредновање исплате другог/других*, независно од тога да ли се друга страна понаша фер или не (Falk, Fehr, Fischbacher, 2005). Управо по томе инат се очигледно разликује од још једне врсте друштвене преференције – *безусловног (чистог) алтруизма*, у ком случају се економска исплата другог/других увек вреднује *позитивно*, односно предузимају се само радње којима се увећава исплата другог/других (вид. на пример, Andreoni, 1989;¹⁰ Andreoni, Miller, 2002¹¹).¹²

7 Рецимо, када је коначна исплата намењена Понуђеном *доста нижа* у односу на исплату Понудиоца, јавља се жеља за смањењем исплате Понудиоца, и када Понуђени има преференцију снажног реципроцитета и када има аверзију према неједнакости (Fehr, Fischbacher, 2005: 154).

8 За разлику од Рабина, Fehr и Schmidt (1999) не моделују експлицитно намере играча, будући да испитују кооперативно понашање *n-играча* у компетитивном окружењу полазећи од другачијег виђења правичности, као *егоцентричне аверзије ка неједнакости*. Њихов кључни налаз јесте да *економско окружење* одређују врсту преференција која је пресудна за испољавање доминантног понашања играча у равнотежи. Како ови аутори наводе (Fehr, Schmidt, 1999: 819) и један себичан играч може навести већину поштених играча да се понашају на себичан начин и обрнуто.

9 У овом моделу (Bolton, Ockenfels, 2000) играчи упоређују економску исплату са *просечном исплатом групе*. Но, овај модел не може бити користан у свим ситуацијама. Рецимо, у игри јавног добра са кажњавањем, модел не може да објасни зашто они који сарађују желе да *казне* оног који то не чини.

10 Andreoni (1989) развија модел у коме алтруизам није „чист“, будући да појединци који дају (чине) другима ипак имају одређену корист у виду „топлог осећаја“ (енг. *warm glow*). Овај налаз аутор повезује са ефектима прогресивног опорезивања које у ствари повећава добровољно давање уместо да га смањује, као што се то обично претпоставља.

11 У овом раду, аутори (Andreoni, Miller, 2002), експерименталним путем, примењујући аксиом откривених преференција на алтруистичке изборе субјеката, доказују да је алтруизам, у ствари, *рационалан*.

12 Постоје и новији радови (рецимо, Masclet, Dickinson, 2019) у којима се моделује и *морална мотивација*, тачније, две њене компоненте: *аутономна* и *друштвена* (која

Даље, у теорији еволуционе биологије (West, Griffin, Gardner, 2007: 416) могу се наћи описи четири врсте друштвеног понашања: алтруизма (понашање које је корисно за примаоца, а штетно за даваоца),¹³ себичности (понашање које је корисно за даваоца, а штетно за примаоца), заједничке користи (понашање које је корисно и за примаоца и за даваоца) и *ината* (понашање које је штетно и за примаоца и за даваоца). Види се да инат комбинује елементе себичности (штетан за другога) и алтруизма (штетан за себе).

У овом раду прихватамо дефиницију ината бихевиористичких економиста као *спремности на смањење економске исплате другог играча по цену сношења сопствених трошкова (штете), независно од расподеле исплате или (не)фер понашања другог играча*. Тиме потврђујемо да је инат посебна друштвена преференција различита од других, али то не значи да се инат као *вид понашања* не може испољити као последица других преференција, нарочито строгог реципроцитета и/или аверзије према неједнакости.

3. Преглед емпиријских истраживања на тему ината

У референтном раду (Marcus, Zeigler-Hill, Mercer, Norris, 2014) инат је проучен из психолошког аспекта и притом је, по први пут, развијена посебна скала за мерење ината.¹⁴ С обзиром на важност издвајамо неке од налаза овог истраживања спроведеног на два узорка од 556, односно 390 студената америчких јавних универзитета, и једном националном узорку од 297 испитаника који су одговарали преко посебног онлајн система.¹⁵ Осим посебно дизајниране скале за мерење ината, у истраживању је коришћен модерни психометријски ИРТ инструмент (*Item Response Theory*) за мерење појединих црта личности. Резултати су такви да инат позитивно корелира са агресивношћу и цртама личности из тзв. „тамне тријаде“ (“dark triad”)¹⁶:

зависи од утицаја других људи). Ова тема превазилази оквире овог рада.

13 Овде је реч о *чистом алтруизму*.

14 Вид. Апендикс цитираног рада.

15 У питању је *Amazon Mechanical Turk (MTurk)*, <https://www.mturk.com/>.

16 Раније истраживање (Paulhus, Williams, 2002) потврђује везу између макијавелизма, нарцизма и психопатије.

нарцизмом, психопатијом¹⁷ и макијавелизмом,¹⁸ а негативно са склоношћу ка кривизи и самопоштовањем. Такође, мушкарци испољавају већи степен ината у односу на жене, као и млађи у односу на старије. Додајмо и то да тема ината није значајно привукла истраживаче других грана психологије: социјалне, клиничке и психологије личности (Marcus, Zeigler-Hill, Mercer, Norris, 2014: 1).

Инат је подробно проучен у области еволуционе биологије (Hamilton, 1970; Wilson, 1975)¹⁹ и експерименталне теорије игара (Hamburger, 1979; Levine, 1998; Falk, Fehr, Fischbacher, 2005; Pillutla, Murnighan, 1996²⁰). Према познатом еволуционом биологу (Hamilton, 1970: 1219), функција ината (којим се другим јединкама са којима нисмо у генетској вези наноси штета, и то без користи за себе), једнако као и функција алтруизма, огледа се у повећању вероватноће преношења гена на наредне генерације. С тим у вези, неки аутори (Gardner, West, 2004) инат називају „занемареном ружном

17 За наш рад интересантно је то да је позитивна корелација ината са карактеристикама психопатије: недостатком емпатије, манипулативношћу, искоришћавањем других, неосетљивошћу, као и негативна корелација са сарадљивошћу и савесношћу, у сагласју са налазом ранијег истраживања (Almakias, Weiss, 2012) да посебан стил емоционалног везивања, тзв. *избегавајући стил* (кога карактерише висок степен избегавања других и ниска анксиозност) у доброј мери предвиђа инацијско понашање (одбијање понуде) у игри ултиматума.

18 Посебно је интересантна веза између ината и макијавелизма. У уобичајеном значењу, под макијавелизмом се подразумева небирање средстава за остварење циља/циљева, а што у основи рефлектује висок ниво задовољавања сопственог интереса (себично понашање). С друге стране, инат подразумева наношење штете себи. Упркос томе, ово истраживање (Marcus, Zeigler-Hill, Mercer, Norris, 2014: 8–9) потврђује везу између макијавелизма и ината, и то преко једне од компоненти и једне и друге варијабле – манипулативности. Другим речима, тактике ината помажу инацији да оствари своје дугорочне циљеве.

19 Ова два позната еволуциона биолога различито сагледавају улогу ината. Док Хамилтон сматра да је акт којим се наноси *већа штета другима него себи* усмерен на јединке са којима нисмо или смо слабо генетски повезани („непријатељима“), дотле Вилсон истиче да то наношење штете другима (*чак и по цену сопствене веће штете*) индиректно користи оним јединкама са којима смо генетски повезани. Преузето: <https://www.the-scientist.com/research/spite-evolution-finally-gets-nasty-49213>, приступ: 7.3.2020.

20 Pillutla i Murnighan (1996) одбијање понуде у игри ултиматума објашњавају *психолошким факторима*, пре свега, присуством емоције љутње, осим перцепције правичности. С тим у вези, једно друго истраживање (Guth, van Damme, 1994) указује на то да је одбијање понуде у игри ултиматума, услед љутње и перцепције неправичности, у основи, *егоцентрично*. Наиме, играчи су прихватили разумне понуде, упркос томе што су знали да то прихватање значи умањење исплате за друге повезане играче. Другим речима, то што ће други добити мање исплате није их спречило да прихвате разумну понуду за себе.

сестром алтруизма“, будући да је заједничка карактеристика и једног и другог понашања: наношење штете себи. Други еволуциони биолози (Lehmann, Bargum, Reuter, 2006) доказују да су инат и алтруизам „две стране исте медаље“, у смислу да умањење адаптивне вредности (фитнеса)²¹ јединки са којима нисмо у генетској вези (наношење штете другима) нужно и индиректно повећава адаптивну вредност оних са којима смо у вези (позитиван ефекат ината). Ово истраживање, у ствари, показује да Хамилтонова и Вилсонова дефиниција ината коинцидирају, а разлика је у томе што први аутор наглашава негативне ефекте ината на друге (са којима нисмо у вези), док други аутор фокус ставља на позитивне ефекте ината на јединке са којима смо повезани.

С друге стране, Falk, Fehr, Fischbacher (2005) долазе до важног налаза да је повреда принципа правичности главна мотивациона сила која стоји иза неформалних санкција (кажњавања) других, али не мање важну улогу у томе има и *инат*. Важан налаз ових аутора (Fehr, Fischbacher, 2005: 154–155) је и тај да се инат једног играча испољава независно од расподеле исплате или фер или нефер понашања другог играча, као и да је инат, као друштвена преференција, квантитативно мање заступљен у односу на друге реципрочне изборе, пре свега у односу на снажни реципроцитет.²² Но, то што је мање заступљен не значи да се не испољава и да није значајан. Рецимо, Levine (1998) је развио модел у коме се показало да се 20% играча понашало управо на тај начин – инацијски. Даље, Falk, Fehr, Fischbacher (2005) су показали у игри затвореникове дилеме да су они играчи који се понашају некооперативно били спремни да плате како би казнили и кооперативне и некооперативне играче. Иако је било логично да они који се понашају кооперативно кажњавају оне који се не понашају кооперативно, горњи налаз био је контраинтуитиван. Објашњење је да кажњавање играча није било само последица некооперације, већ и *ината*, као присутне друштвене преференције.

Коначно, теоретичари економске анализе права (Cooter, Marks, Mookin, 1982: 239) налазе да повећање степена ината парничара очекивано смањује вероватноћу склапања поравнања, односно повећава вероватноћу одласка на суђење, тиме што некооперативно решење игре (уништење

21 Под фитнесом се подразумева способност организма, популације или врсте да преживи и да се репродукује у окружењу у којем живи, чиме доприноси преношењу гена на наредне генерације (Orr, 2009).

22 Иначе, инатом, нити чистим алтруизмом, не може се објаснити понашање људи који у једној ситуацији помажу другима на сопствену штету (испољавају алтруизам), а у другој ситуацији наносе штету другима (деталније о томе у: Falk, Fehr, Fischbacher, 2008).

кооперативног вишка)²³ чини прихватљивим за оба играча (тужиоца и туженог). Но, класична економска теорија парнице, која почива на рационалности парничара, полази од тога да је поравнање бољи исход од пресуде, јер су укупни друштвени трошкови парнице у случају поравнања нижи. Управо се на том аргумену гради нормативна политика која фаворизује поравнања у односу на пресуде (парнице). Међутим, ваљало би сагледати још једну димензију понашања парничара, која одступа од стандардне тезе да они теже само и једино максимизацији свог економског благостања. То није „ирационално“ понашање, већ понашање које нема само економски циљ у првом плану. И управо обиље литературе (за преглед видети: Cross, 2000: 19–23) указује на то да парничари, нарочито тужиоци, не теже задовољењу само економских циљева и вредности у парници. Посебно је интересантно за тему нашег рада да су тужиоци некада спремни да „жртвују“ и сопствени економски интерес, те покрећу парнични поступак само да би на неки начин „казнили“ друге у парници, а то кажњавање се често своди на то да докажу да су „они у праву“ или „да је истина на њиховој страни“. Такође, спремни су и да одбију понуду поравнања, чак и када је економски исплатива, јер понудилац у њиховим очима не ужива поштовање или је морално упитан (Cross, 2000: 19–20). Све ово указује на то да инат (наношење штете себи и другима) налази своје место и у парничном поступку, али да, и то је посебно интригантно, може у коначном водити позитивном (правичнијем и ефикаснијем) исходу. Како Cross (2000) показује, до тога долази ако се друга страна (тужени) стратешки понаша како би издејствовала пресуду (прецедент) која ће бити само у њеном интересу. Напослетку, и бихевиористички економски модели изграђени су на реалистичнијим претпоставкама о људском понашању, јер је главни актер у овим моделима алтруистичнији, али и склон инату (нарочито када није третиран правично), у односу на себичног рационалног актера из неокласичних економских модела (Jolls, Sunstein, Thaler 1998: 1479).

Све у свему, бројна истраживања, пре свега из области експерименталне економије и теорије игара (видети: Zamir, Teichman, 2018: 110), указују на то да се већина људи не понаша себично, као рационални максимизатор сопствене корисности (као што неокласична економска теорија постулира), већ радије испољава реципрочно понашање у смислу третирања других као што они третирају њих, при чему није ретка појава кажњавања

23 Кооперативни вишак јесте заједничка корист од кооперације (сарадње). Ако играчи не могу да се договоре како да размене уделе (*stakes*), вишак ће нестати, односно неће бити деобе.

других (тзв. бесплатних корисника)²⁴, чак и по цену сношења сопствених трошкова (штете). Управо је инат манифестација кажњавања других по цену кажњавања и самога себе (у смислу *обезбеђења себи ниже економске исплате*), и у томе видимо у њему, економски гледано, *ирационалну* димензију. Другим речима, у случају ината, као што је речено, губитак корисности од сопствене штете већи је од корисности која се остварује наношењем штете другоме.

4. Релативна учесталост парничења у Србији

Уобичајена претпоставка о грађанима Србије јесте да воле да се парниче. Статистички подаци иду у прилог томе. Наиме, у Србији постоји тренд повећања броја нових предмета са и без извршења примљених у судовима у Републици Србији у периоду 2012–2018. У том периоду у српским судовима просечно је примљено око 1.740.000 нових предмета без извршења, односно око 2.000.000 са извршењима.

Када је реч о *парничној материји*, табела 1 показује број укупно примљених предмета по годинама у периоду 2015–2018. у основним судовима у РС. У просеку у том периоду примљено је око **238.000** нових предмета у основним судовима. Притом, највећи број примљених предмета био је 2015. године (око 258.000 предмета), при чему је скоро сваки четврти предмет ожалбен.²⁵ Најмањи број примљених нових предмета био је на крају посматраног периода, 2018. године (око 218.000 предмета).

24 Под *бесплатним корисником (free-rider)* подразумева се специфична стратегија која се предузима у случају производње јавних добара. Наиме, корисници јавног добра имају подстицај да не плате за његово коришћење, јер не постоји могућност да онај ко не плати буде искључен из потрошње јавног добра (Беговић, Лабус, Јовановић, 2013: 305). У контексту реципрочног понашања и ината, јавља се и подстицај да они који су платили за производњу јавног добра *казне* оне који то нису учинили („путнике без карте“).

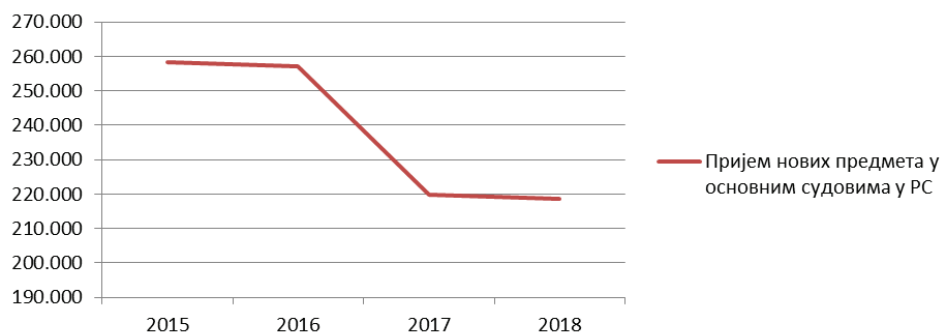
25 Према статистичком извештају Врховног касационог суда Републике Србије, 2015. године основни судови су примили 182.255 парничних предмета (П), 38.437 парничних предмета из области радних спорова (П1) и 37.651 парничних предмета из области породичних спорова (П2), што укупно износи 258.343 предмета. Виши судови су примили 4.217 (просечан прилив предмета по судији је 4,41), док је ВКС у овом периоду примио 14.171 предмета грађанске материје. Привредни судови су примили 20.744 (П и П2), а Привредни апелациони суд 8.465 другостепених парничних предмета (Пж).

Табела 1. Број примљених нових предмета (П, П1 и П2)²⁶ у основним судовима по годинама

2015	2016	2017	2018
258.343	257.096	219.901	218.661

Извор: Годишњи извештаји Врховног касационог суда о раду судова, <https://www.vk.sud.rs/sr-lat/godi%C5%A1nji-izve%C5%A1taj-o-radu-sudova>

Слика 1. Пријем нових предмета у основним судовима у РС (2015–2018) у парничној материји



Ако се узме у обзир просек броја парничних предмета за последње четири године, као и податак званичне статистике о броју становника, следи да је број парничних поступака у Србији на 100.000 становника око 3.400. Како бисмо сагледали релативну позицију Србије, у табели 2 приказујемо податке за неколико држава (САД, Велика Британија, Јапан, Француска, Канада и Аустралија). Постоје очигледне разлике у погледу учесталости подношења тужби (покренутих парничних поступака) по глави становника, као и разлике у броју судија и адвоката. Рецимо, број тужби по глави становника највећи је у САД, и то 1,5 пута већи него у Великој Британији и 3,3 пута већи него у Јапану. У односу на наведене државе, Србија се налази *иза* Велике Британије и САД, али *испред* Француске, Јапана, Аустралије и Канаде. Притом, САД имају 4,9 пута више судија по глави становника него у ВБ и 3,8 пута више него у Јапану. Посебно је уочљива разлика у броја адвоката – САД имају 17 пута више адвоката по глави становника него Јапан. Слични су подаци и када је реч о Канади – 15 пута више адвоката има у САД. Број адвоката у САД и Аустралији не одудара пуно по глави

²⁶ 2012. и 2013. године предмети у парничној материји означени су ознаком П, док се од 2014. године разврставају на парничне предмете (П), парничне предмете из области радних спорова (П1) и парничне предмете из области породичних спорова (П2).

становника. У Србији постоји око 150 адвоката на 100.000 становника, што је значајно мање него у САД или Великој Британији.²⁷

Табела 2. Индикатори парничења за изабране земље

	Аустралија	Канада	Француска	Јапан
Број тужби на 100.000 становника	1.542	1.450	2.416	1.768
Број судија на 100.000 становника	4,00	3,3	12,47	2,83
Број адвоката на 100.000 становника	357	26	72	23

	Велика Британија	САД	Србија
Број тужби на 100.000 становника	3.681	5.806	3.400
Број судија на 100.000 становника	2,22	10,81	38
Број адвоката на 100.000 становника	251	391	148

Извор: (Ramseyer, Rasmusen, 2013) и (СЕПЕЈ, 2018: 103)

Иначе, за САД важи стереотип да је то „парнична држава” и да Американци „воле да се парниче”. Подаци јасно показују да у САД постоји већи број парничних поступака него у другим (посматраним) државама, али не у значајној мери. Иначе, у свим овим државама доминирају парнични поступци поводом саобраћајних несрећа или због повреде уговорних обавеза. Једино по чему се САД разликују од других посматраних држава

²⁷ У последњем извештају ЦЕПЕЈ-а (СЕПЕЈ, 2018: 172), стоји да је број адвоката у Србији 2016. године на 100.000 становника био **129**. Према нашем прорачуну тај број адвоката је виши (150), а одступање вероватно произилази из тога да ли се рачунају и адвокати који привремено не раде.

јесу парнице поводом тужби за казнену накнаду штете (*punitive damages*) и групне парнице (*class actions*), које стварају нереалну (медијску) слику о високој стопи парницења (Ramseyer, Rasmusen, 2010).

Када је реч о Србији, слика постаје јаснија када се погледају најновији упоредни подаци о броју примљених нових парничних предмета за 2016. годину (у грађанској и привредној материји) на 100.000 становника у основним судовима у РС у односу на просек европских земаља (СЕРЕ, 2018: 245–246). У просеку, судови прве инстанце европских држава примили су 2.500 парничних предмета на 100.000 становника. У Србији, тај број за 2016. годину износи 4.200. Тај број је нешто већи у само неколико земаља (Белгији, Румунији и Руској Федерацији), док је број парница (тужби) у скандинавским земаљама и неким земаљама Западне Европе вишеструко мањи – испод 1.000 (на пример, Данска, Финска и Холандија). ЦЕПЕЈ подаци јасно показују да је од 43 европске државе Србија на *седмом месту* према броју парница по глави становника, односно при врху табеле. Другим речима, грађани Србије у односу на већину посматраних земаља воле да се парнице.

5. Уместо закључка: Да ли грађани Србије „воле да се парнице из ината“?

Претходно изнети статистички подаци показују тренд повећања броја парничних поступака у Републици Србији последњих година. С друге стране, упоредна статистичка анализа указује на то да број парничних предмета (у грађанској и привредној материји) у Србији не одудара превише у односу на просек европских држава, као и да поједине европске земље бележе већу стопу покренутих парничних поступака, односно већу стопу парницења. Подаци показују и да су парницењу склони и грађани Америке, али не у значајнијој мери у односу на друге развијене земље, попут Јапана или Велике Британије.

По аналогiji са САД, узимањем у обзир ових података слика о Србији као „парничној држави“ и грађанима Србије „склоним парницењу“ добија другачију димензију. Тачно је да број парничних поступака у Србији није занемарљив, и да постоји скорашњи тренд њиховог повећања, али Србија није ни у бољој ни у гореј позицији у односу на друге европске државе када је реч о стопи парницења. Стога, када се износи став да грађани Србије „воле да се парнице“, поставља се питање: *У односу на грађане којих других држава?*

С друге стране, сасвим је друго питање *узрока или мотива* за покретање парничних поступака генерално, па тако и у нашој земљи. У овом раду су наведена истраживања која доказују да се парничари не руководе само рационалном (економском) логиком при покретању парничног поступка и/или избора између парнице (суђења) и поравнања. Економски мотив много пута је у сенци других мотива, а парничари су спремни чак да поднесу и штету само да би доказали да су у праву, победили у парници или наудили на неки начин другој страни. Другим речима, парничари су склони *инату* као губитку корисности од сопствене штете који може бити већи од корисности која се остварује доношењем штете другоме. Такође, и у игри ултиматума, као што је наведено, незанемарљив број људи испољава инат (око 20%).

Ако уважимо резултате ових истраживања, да ли то *аутоматски* значи да ирационалне људске тенденције, попут ината, имају значајну или доминантну улогу у доношењу одлуке о покретању парничног поступка или избору суђења уместо поравнања у нашој земљи? Можда је у етнопсихолошком смислу тачно да су Срби инације,²⁸ али за уобичајену тврдњу да је то доминантан мотив за доношење одлуке о покретању парничног поступка (или избору суђења уместо поравнања) потребна су даља истраживања. Та истраживања треба да се крећу у два правца, који не искључују један другог. Прво, потребно је спроводити психолошка истраживања ината као мотива и покретача парничног поступка, а наведена скала за мерење ината може послужити тој сврси. Друго, потребно је спроводити истраживања ината у домену парничења из угла бихевиористичке економије и/или експерименталне економије и теорије игара, по узору на иста или слична истраживања у другим земљама. Рецимо, нека од тих истраживања доказују да етничке и културне разлике играју значајну улогу у испољавању ината, што може имати значајне импликације када је реч и о нашој земљи (за преглед истраживања видети: Marcus, Norris, 2016: 128). Такође, културне разлике могу имати утицаја на различиту стопу одбијања исте понуде у игри ултиматума или на различито веровање о стопи одбијања. Управо једно такво истраживање (Roth, Prasnikar, Okuno-Fujiwara, Zamir, 1991) указује на постојање ниже стопе одбијања и нижих понуда у Јапану и Израелу у односу на САД и Словенију. Само емпиријска истраживања могу дати прецизан одговор на питање узрочне везе између ината као људске (да ли и националне?) карактеристике и одлуке о покретању парничног поступка и/или о одласку на суђење. Овим радом настојали смо да отворимо пут и поставимо концептуални оквир управо таквим истраживањима.

28 Оваквим генерализованим тврдњама недостају јасна емпиријска истраживања која би то потврдила.

Литература/References

- Almakias, S. Weiss, A. (2012). Ultimatum Game Behavior in Light of Attachment Theory. *Journal of Economic Psychology*. 33(3). 515–526.
- Andreoni, J. (1989). Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *Journal of Political Economy*. 97(6). 1447–1458.
- Andreoni, J. Miller, J. (2002). Giving According to GARP: An Experimental Test of the Rationality of Altruism. *Econometrica*. 70(2). 737–753.
- Bolton, G. Ockenfels, A. (2000). A Theory of Equity, Reciprocity and Competition. *The American Economic Review*. 90(1). 166–193.
- Cooter, R. Marks, S. Mnookin, R. (1982). Bargaining in the Shadow of the Law: A Testable Model of Strategic Behavior. *The Journal of Legal Studies*. 11(2). 225–251.
- Cross, F. (2000). In Praise of Irrational Plaintiffs. *Cornell Law Review*. 86(1). 1–32.
- Cullis, J. Jones, P. Soliman, A. (2012). ‘Spite effects’ in Tax Evasion Experiments. *Journal of Socio-Economics*. 41(4). 418–423.
- Dufwenberg, M. Kirchsteiger, G. (2004). A Theory of Sequential Reciprocity. *Games and Economic Behavior*. 47(2). 268–298.
- European Commission for the Efficiency of Justice (CEPEJ). (2018). *European Judicial Systems Efficiency and Quality of Justice*. Cepej Studies No. 26.
- Falk, A. Fehr, E. Fischbacher, U. (2005). Driving Forces Behind Informal Sanctions. *Econometrica*. 73(6). 2017–2030.
- Falk, A. Fehr, E. Fischbacher, U. (2008). Testing Theories of Fairness – Intentions Matter. *Games and Economic Behavior*. 62(1). 287–303.
- Falk, A. Fischbacher, U. (2005). Modeling Strong Reciprocity. In Gintis, H. Bowles, S. Boyd, R. and Fehr, E. (Ed.). *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Cambridge: The MIT Press. 193–214.
- Fehr, E. Fischbacher, U. (2002). Why social preferences matter: The impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives. *The Economic Journal*. 112(478). C1–C33.
- Fehr, E. Schmidt, K. (1999). A theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*. 114(3). 817–868.
- Fehr, E. Schmidt, K. (2006). The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories. In Kolm, S-K. Ythier, J.M. (Ed.). *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*. Elsevier. 1. 1–886.
- Fehr, E. Fischbacher, U. (2005). The Economics of Strong Reciprocity. In Gintis, H. Bowles, S. Boyd, R. and Fehr, E. (Ed.). *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Cambridge: The MIT Press. 151–192.

- Gardner, A. West, S.A. (2004). Spite and the Scale of Competition. *Journal of Evolutionary Biology*. 17(6). 1196–1203.
- Gintis, H. (2000). Strong Reciprocity and Human Sociality. *Journal of Theoretical Biology*. 206(2). 169-179.
- Guth, W. van Damme, E. (1998). Information, Strategic Behavior, and Fairness in Ultimatum Bargaining: An Experimental Study. *Journal of Mathematical Psychology*. 42(2–3). 227–247.
- Hamburger, H. (1979). *Games as Models of Social Phenomena*. San Francisco: W H Freeman & Co.
- Hamilton, W. D. (1970). Selfish and Spiteful Behaviour in an Evolutionary Model. *Nature*. 228. 1218–1220.
- Harrison, J.L. (2018). Spite: Legal and Social Implications. *Lewis & Clark Law Review*. 22(3). 991–1026.
- <http://www.politika.rs/sr/clanak/86209/Inat-kao-srpski-brend>
- <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/spite>
- <https://www.the-scientist.com/research/spite-evolution-finally-gets-nasty-49213>
- Jolls, C. Sunstein, C. Thaler, R. (1998). A Behavioral Approach to Law and Economics. *Stanford Law Review*. 50. 1471–1550.
- Jovanović, B. (2008a). Psihologija inata. *Polja – časopis za književnost i teoriju*. 2008(454). 116–122.
- Kirchsteiger, G. (1994). The Role of Envy in Ultimatum Games. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 25(1994). 373–389.
- Lehmann, L. Bargum, K. Reuter, M. (2006). An Evolutionary Analysis of the Relationship Between Spite and Altruism. *Journal of Evolutionary Biology*. 19(5). 1507–1516.
- Levine, D. (1998). Modeling Altruism and Spitefulness in Experiments. *Review of Economic Dynamics*. 1(3). 593–622.
- Marcus, D. K. Zeigler-Hill, V. Mercer, S.H. Norris, A.L. (2014). The Psychology of Spite and the Measurement of Spitefulness. *Psychological Assessment*. 26(2). 563–574.
- Marcus, D. K. Norris, A.L. (2016). Spite. In Zeigler-Hill, V. Marcus, D.K. (Ed.). *The Dark Side of Personality*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Offerman, T. (2002). Hurting Hurts More than Helping Helps. *European Economic Review*. 46(8).1423–1437.
- Orr, H. A. (2009). Fitness and Its Role in Evolutionary Genetics. *Nature Reviews Genetics*. 10. 531–539.

- Paulhus, D. L., Williams, K.M. (2002). The Dark Triad of Personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*. 36(6). 556–563.
- Pillutla, M. Murnighan, K. (1996). Unfairness, Anger, and Spite: Emotional Rejections of Ultimatum Offers. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 68(3). 208–224.
- Rabin, M. (1993). Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *American Economic Review*. 83(5). 1281–1302.
- Ramseyer, J. M. Rasmusen, E.B. (2013). Are Americans More Litigious? Some Quantitative Evidence. In Buckley, F.H. (Ed.). *The American Illness. Essays on the Rule of Law*. New Haven and London: Yale University Press.
- Roth, A.E., Prasnikar, V. Okuno-Fujiwara, M. Zamir, M.S. (1991). Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study. *The American Economic Review*. 81(5). 1068–1095.
- Shabad, P. (2000). Giving the devil his due: Spite and the struggle for individual dignity. *Psychoanalytic Psychology*. 17. 690–705.
- Trebešanić, Ž. (2001). *Rečnik psihologije*. Beograd: Stubovi kulture.
- West, S. Griffin, S. Gardner, A. (2007). Social Semantics: Altruism, Cooperation, Mutualism, Strong Reciprocity and Group Selection. *Journal of Evolutionary Biology*. 20(2). 415–432.
- Wilson, E.O. (1975). *Sociobiology: The New Synthesis*. Cambridge, MA: Harvard Press.
- Zamir, E. Teichman, D. (2008). *Behavioral Law and Economics*. New York: Oxford University Press.
- Žunić Pavlović, V., Kovačević Lepojević, M. (2011). Prevalencija i razvoj poremećaja ponašanja u detinjstvu. *Specijalna edukacija i rehabilitacija (Beograd)*. 10(4). 725–742.
- Беговић, Б., Лабус, М., Јовановић, А. (2013). *Економија за правнике*. Београд: Правни факултет Универзитета у Београду.
- Годишњи извештаји Врховног касационог суда о раду судова, <https://www.vk.sud.rs/sr-lat/godi%C5%A1nji-izve%C5%A1taj-o-radu-sudova>
- Јовановић, Б. (2008б). *Пркос и инат: етнопсихолошке студије*. Београд: Завод за уџбенике.
- Клајн, И. Шипка, М. (2008). *Велики речник страних речи и израза*, Нови Сад: Прометеј.
- Рот, Н. (2010). *Основи социјалне психологије*. Београд: Завод за уџбенике.

Prof. Aleksandar Mojašević, LL.D.,

Associate Professor,

Faculty of Law, University of Niš

Prof. Branko Radulović, PH.D.,

Associate Professor,

Faculty of Law, University of Belgrade

THE IMPORTANCE OF SPITEFULNESS IN THE ECONOMIC ANALYSIS OF LITIGATION

Summary

The subject matter of this paper is the notion of spite (“inat” – relentless grudge and obstinacy in spite of consequences) and spiteful conduct as a special social preference. The goal is to examine the significance of spitefulness and its implications in analyzing the litigation and the choice between trial and settlement. In this paper, spitefulness is viewed from the perspective of different economic science disciplines (behavioral economics, experimental economics, neoclassical economic analysis of law) as well as psychology and evolutionary biology. Yet, primacy is given to the behavioral economics point of view, where spitefulness is defined as a willingness to inflict harm on others at one’s own detriment and expense. In that context, the paper presents statistics on the number of civil proceedings in Serbia, together with comparative data on this matter, and discusses the implications of spiteful behavior on the number of civil proceedings. The paper sets out a conceptual framework for further empirical research on spite and spiteful conduct, and their importance in deciding whether to initiate litigation and/or choose between trial and settlement. It also examines the preferences of the Serbian citizens on this issue in order to address the following questions: do Serbian citizens prefer to litigate, and what is the role of spite in that context?

Keywords: *spite, spiteful conduct, litigation, settlement, economic analysis.*