

TM	G. XXXVI	Br. 1	Str. 171-186	Niš	januar - mart	2012.
----	----------	-------	--------------	-----	---------------	-------

UDK 005.642

Originalni naučni rad  
Priljeno: 13.06.2010.

Jelena Manić

## **GRUPNO ODLUČIVANJE, DELIBERACIJA I ETIČKI KODEKSI U SFERI POSLOVANJA\***

### **Apstrakt**

Autor razmatra dostignuća teorije društvenog izbora u pogledu kritike mogućnosti donošenja grupnih odluka. Rezultati te kritike sučeljavaju se sa odbranom demokratskog procesa donošenja odluka koji stižu iz tabora zagovornika teorije deliberativne demokratije. Problem grupnog odlučivanja premešta se u domen poslovne zajednice, kako bi se ispitala mogućnost stvaranja i usvajanja etičkih kodeksa na nivou organizacije, strukovnih udruženje i industrije, i poslovne sfere uopšte. Analiza pokazuje da oštrice teorije društvenog izbora bivaju nešto slabije kada se primene na donošenje regulacije i etičkih kodeksa u sferi poslovanja. Uz prihvatanje nekih rezultata deliberativne teorije, potkrepljuje se tvrdnja o mogućnosti efikasnog etičkog samo-regulisanja nekih delova poslovne sfere.

**Ključne reči:** grupno odlučivanje, teorija društvenog izbora, deliberativna demokratija, poslovna etika, etički kodeksi

### *GRUPNO ODLUČIVANJE*

Odlučivanje na nivou grupe (organizacije, kompanije, lokalne zajednice, društva) podrazumeva donošenje grupne odluke, donošenje odluke o nekom pitanju koje se tiče svih ili većine članova date grupe. Mikroekonomska teorija pokazala je da individualno odlučivanje, kako bi bilo racionalno, treba da zadovolji neke uslove. Racionalni izbor zahteva da željeni ciljevi, odnosno preferencije osobe koja taj izbor vrši budu

---

jelenamanic@hotmail.com

\* Autorka je stipendista Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj, projekat br. 149010: Problem eksplanatornog jaza u filozofiji i nauci

„konzistentne“. Zahtev se specifikuje kroz pretpostavku da postoje nužni uslovi koje nečije preferencije moraju da zadovolje, kako bismo sa pravom mogli reći da je reč o racionalnoj osobi. Ti nužni uslovi definišu tri relacije koje moraju da važe u skupu individualnih preferencija: reflektivnost, kompletnost rangiranja i tranzitivnost (necikličnost) rangiranja preferencija.

Grupno odlučivanje je nešto složenije. Uslovi racionalnosti izgleda jesu nužni, ali ne i dovoljni za ispravnu i efikasnu proceduru grupnog odlučivanja. Pored zadovoljenja uslova racionalnosti preferencija u gorepomenom smislu ekonomske racionalnosti, izgleda da su neophodni još neki uslovi. Kako svaka grupa nastoji da postigne ili očuva sklad i kompaktnost, pretpostavka je da se prilikom grupnog odlučivanja teži ka onoj odluci kojom će svi, ili makar većina članova grupe, biti zadovoljna. Pretpostavićemo stoga da se prilikom grupnog donošenja odluke primenjuju principi demokratskih sistema. Demokratski uređene sisteme odlikuje nastojanje da se u proces donošenja odluke uključi što više ljudi koji će biti u obavezi da tu odluku poštuju. Kako bi bio valjan, proces grupnog odlučivanja treba da zadovolji neke demokratske principe, o kojima će u daljem toku rada biti više reči. Sada pogledajmo koje su to mogućnosti za donošenje grupnog izbora.

Teorija društvenog izbora problem grupnog odlučivanja poistovećuje sa problemom iznalaženja metode kojom će skup različito rangiranih individualnih preferencija dati jedinstvenu grupnu rang listu. Traženi metod treba da omogući uspešnu agregaciju individualnih izbora. Postoje tri najznačajnija metoda za sabiranje individualnih preferencija: pravilo proste većine, Kondorseovo pravilo i Bordin metod. Ipak, analize pokazuju da svako poznato pravilo donošenja grupnog izbora može da podleže strateškoj manipulaciji, te stoga deluje kao da nema pravila za agregaciju individualnih preferencija koje je pravično, racionalno, i superiorno u odnosu na druga moguća pravila.

U svetlu poteškoća koje prate pojedine metode agregacije individualnih preferencija postavljeno je pitanje mogućnosti postojanja funkcije kojom će se skup različito rangiranih individualnih preferencija preslikati u jedinstvenu grupnu rang listu preferencija. Takvu jednu funkciju Kenet Erou (Kenneth Arrow) naziva funkcijom društvenog blagostanja – FDB. Od pravila društvenog izbora u demokratskom sistemu Erou zahteva da zadovolji sledeće etičke uslove (uporedi Павличих 2007, poglavlje 11): U – uslov univerzalnog domena. U skladu sa demokratskim idealom individualne slobode, zahteva se da svako ima pravo da uredi svoje opcije na način na koji želi. Ne sme da bude nametnutih ishoda. Uslov U zahteva da pravilo društvenog izbora mora da prihvati sve logički moguće kombinacije individualnih poredaka preferencija. Teorijski je moguće da postoji veoma veliki broj

individualnih rang lista (sve moguće kombinacije za  $n$  individua bile bi  $n!$ ). **D** – Uslov D kaže da u društvu ne sme da postoji diktator, tj. pojedinac čija rang lista preferencija postaje i društvena rang lista preferencija. **P** – Pareto princip zahteva da ako svi pojedinci preferiraju  $x$  u odnosu na  $y$ , onda i društvo treba da preferira  $x$  u odnosu na  $y$ . Ovaj uslov se može razložiti na dva uslova: CS ili uslov građanskog suvereniteta i PA, uslov pozitivnog povezivanja individualnih i kolektivnih preferencija. Ovi uslovi se uvode kako bi se izbegle konstantne funkcije – funkcije koje preslikavaju po konstantnom pravilu bez obzira na individualne preferencije i uprkos poštovanju uslova U i D. Tako, CS uslov nalaže da za bilo koji par opcija ( $x$  ili  $y$ ) mora da postoji bar jedan individualni profil za koji FDB daje „autput“ u kojem rangira  $x$  iznad  $y$ . PA uslovom, ili uslovom monotonosti, zahteva se da društveni izbor reaguje pozitivno (ili makar ne negativno) na povećanje u vrednovanju neke opcije na individualnim rang listama. **I** – Uslov nezavisnosti od irelevantnih alternativa zahteva da društvena preferencija između bilo koje dve alternative  $x$  i  $y$ , zavisi samo od poredaka tih alternativa na individualnim rang listama, a ne i od poredaka ostalih opcija. Na primer, na izbor između letovanja na planini i moru, nije bitno koje mesto na individualnim rang listama preferencija zauzima selo. Uslov se nameće kako bi se sprečila manipulativnost proces donošenja grupnog izbora uvođenjem irelevantnih alternativa. Opcije koje su izgubile ne mogu da postanu pobedničke dodavanjem novih opcija. Uslov I onemogućuje kardinalno poređenje korisnosti na grupnom nivou.

Dobro je poznat ishod istraživanja koje je rezultovalo donošenjem Erouvljeve teoreme ili teoreme nemogućnosti grupnog izbora: U slučaju kada su date minimum tri opcije i minimum dva glasača, ne postoji FDB koja zadovoljava uslove U, P (CS i PA), I i D. Dokaz Erouvljeve teoreme ukazuje na to da nema demokratskog izbora koji bi zadovoljio uslov odsustva diktatora, uslov D. Postoje razni načini da se pobije ovakav zaključak, od kojih nijedan ne može da dovede u pitanje konkluzivnost dokaza uz prihvatanje svih navedenih uslova racionalnosti i etičkih uslova. Brojni autori pre pokušavaju da oslabe neki od uslova na kojima počiva dokaz, ili/i da redefinišu pojam demokratije.

#### *REDEFINISANJE DEMOKRATIJE I DELIBERATIVNA ALTERNATIVA*

Pojam demokratije koji zastupamo pri razmatranju mogućnosti grupnog odlučivanja ne uzimamo u Rusoovskom smislu. U tom smislu demokratija bi bila metod dolaženja do kolektivnih političkih odluka koje su izraz opšte volje ili proizvode opšte dobro. Uprkos brojnim pokušajima tokom istorije filozofije i političke teorije i dalje nije jasno određeno šta

bi to predstavljalo opšte dobro jedne zajednice. Svako razume šta je za njega ili nju dobro, koje preferencije ima, ali agregat svih ličnih dobara ili volja izražen kao dobro sa većim stepenom opštosti i važnosti, objektivno ne postoji. Demokratija se može odrediti po uzoru na Dalovu (Dahl 1999) koncepciju demokratije, koju odlikuju suštinska jednakost učesnika u procesu demokratskog odlučivanja, lična autonomija, pretpostavka da je svaki građanin dovoljno kvalifikovan da učestvuje u procesu donošenja kolektivnih odluka koje se njega tiču i koje će biti za njega obavezujuće, kao i efikasnu i realnu participaciju građana. Demos, ili telo koje je uključeno u proces donošenja kolektivne odluke „treba da obuhvati sve odrasle koji su podvrgnuti opšteobaveznim kolektivnim odlukama asocijacije“ (Dahl 1999, 193).

Međutim, u svetlu Erouvljevih nalaza ostaje nejasno kako se može osigurati ostvarenje građanske participacije i fer donošenje kolektivnih odluka, ako nama ništa ne može garantovati da će rezultat demokratskog procesa odlučivanja biti oslobođen paradoksalnosti? Brojni teoretičari su smatrali da je ovakvo shvatanje demokratije potrebno redefinisati ili makar dopuniti. Jedan od mogućih rešenja jeste pribegavanje minimalnom određenju demokratije. Demokratija se može odrediti negativno – kao mehanizam za zbacivanje diktatora sa vlasti i razrešenje onih politika i njihovih predstavnika čijim radom građani nisu zadovoljni. Po ovom minimalnom ili liberalnom shvatanju demokratije, deluje mnogo smislenije demokratiju odrediti kao nadmetanje različitih opcija i šansu da sa vlasti zbacimo onu opciju koja nam ne odgovara. Kako je na primer tvrdio Vilijem Riker (Riker 1982), nemoguće je otkriti pravilo za donošenje kolektivnih odluka koje ne bi bilo ili arbitrarno ili besmisleno. Oštrica kritike teorije društvenog izbora i Erouvljeve teoreme nemogućnosti izbegava se odbacivanjem zahteva za stvaranjem demokratskog sistema koji osigurava izbor najboljih politika. Umesto toga od demokratije se traži da omogući periodično uklanjanje onih politika koje su očigledno loše ili tiranske. Liberalnoj koncepciji demokratije kao odgovoru na kritiku teorije društvenog izbora suprotstvljena je deliberativna koncepcija demokratije.

Koncept deliberativne demokratije, kao svojevrsnog pročišćavanja ili filtracije mnoštva individualnih preferencija kroz rasprave i dijalog, jedan je od ponuđenih načina da se sačuva legitimnost demokratskog procesa odlučivanja. Deliberativna alternativa teoriji demokratije polazi od toga da je pogrešna pretpostavka teorije društvenog izbora po kojoj građani u proces odlučivanja ulaze sa unapred utvrđenim rasporedom preferencija koji ne podleže promeni. Želje ili preferencije građana definisane su tako da njihovo zadovoljenje maksimizira korist individue koja za njih glasa. Nasuprot tome, deliberativna teorija smatra da se izbori i preferencije donose ili modifikuju kroz demokratski proces dijaloga, debate ili retorike. Pretpostavka koja leži u osnovi jeste da osobe koje

učestvuju u deliberativnom forumu odlikuje otvorenost za saradnju sa drugim članovima grupacije unutar koje se odlučuje. Građani su slobodne i jednake osobe koje tragaju za pravednim uslovima međusobne saradnje i iskazuju poštovanje jedni prema drugima. To dalje podrazumeva i ostavljanje prostora za promenu sopstvenih ubeđenja na osnovu racionalne argumentacije i valjanih razloga koje ponude drugi članovi grupe uključeni u deliberativni proces. Teorijom se podrazumeva da građani mogu da ostave po strani svoje lične interese i stavove zarad viših ciljeva, poput pravednosti i opšteg interesa grupe kojoj pripadaju.

Pretpostavlja se i da su građani uglavnom sposobni da uvide racionalnost argumenata predočenih tokom rasprave, kao i da refleksijom dođu do ispravnog zaključka o tome kojoj opciji treba da poklone svoj glas. Ukoliko neki deo građana nije u mogućnosti da razume suštinu i plauzibilnost nekih argumenata koji se ponude tokom diskursa, na njih je legitimno primeniti retoriku i pozivanjem na emotivne afekcije podstaći razumevanje problematike koja je predmet grupnog odlučivanja. Onima kojima nivo obrazovanja ne dozvoljava da razumeju neki argument ne treba uskratiti pravo da budu adekvatno informisani o problematici koja je predmet odlučivanja (uprkos manipulativnoj prirodi retorike na koju je još Platon upozoravao). Ipak ostaje nejasno kako će oni sa nezavidnim nivoom obrazovanja iskomunicirati svoje preferencije i predloge, bilo putem racionalnog argumenta ili retorike. To znači da oni mogu biti jedino podložni ubeđivanju, ali ne mogu ubeđivati druge (Gutman 2004, 77), čime se dovodi u pitanje široka rasporostranjenost participacije za koju deliberativni teoretičari tvrde da je njihov ideal pospešuje.

Deliberativni forum odlikuje dimenzija javnog, što teoretičarima deliberativne demokratije omogućuje da potkrepe tvrdnju po kojoj deliberacija vodi ka homogenizaciji raznovrsnih preferencija. To se naime postiže tako što tokom deliberativnih foruma:

- učesnici nude empirijska svedočanstva ili dokaze u svetlu kojih se pobijaju pogrešna empirijska uverenja na osnovu kojih su nastale neke preferencije,

- tokom deliberativnog procesa dolazi do eliminisanja onih preerencija koje bi javnosti bile odbojne, zato što su u sukobu sa usvojenim moralnim shvatanjima, i

- iracionalna i sebična uverenja, kao i na njima zasnovane preferencije, ne mogu da izdrže javnu polemiku, pa se povlače iz igre (Miller 1992).

Odbrana deliberativne alternative od kritike teorije društvenog izbora počiva na redefinisaju metoda kojim se dolazi do grupne odluke. Teoretičari deliberativne demokratije tvrde kako se do odluke obavezujuće za neku grupu ne dolazi agregacijom preferencija članova te grupe (ili njihovih predstavnika), već da je ta odluka proizvod „razložnog sporazuma“. Dražek (Dryzek 2000) na primer, potpuno umanjuje značaj

glasanja tvrdeći kako treba pomeriti prioritete ka participaciji građana kroz komunikaciju u diskurzivnoj demokratiji. On, pozivajući se na Habermasovu kritičku teoriju, zahteva da se javni izbor konceptualizuje na način koji se znatno razlikuje od pukog registrovanja preferencija putem glasanja. Gatmanova i Miler su, na primer, izričiti po pitanju kombinovanja deliberacije sa nekim od metoda glasanja koji je najprimenljiviji u postupku odlučivanja o datom problemu. Jedna od prednosti deliberacije, kako ističu, jeste u tome što omogućava da građani sami odluče o tome koji metod donošenja odluke žele da primene, čime dodatno afirmišu svoju autonomiju i participaciju u političkom procesu.

No, kada ostavimo po strani razlike među zastupnicima deliberativne demokratije, šta se zapravo nudi deliberativnom alternativom u cilju prevazilaženja zaključka o nemogućnosti društvenog izbora? Tokom deliberacije dolazi do homogenizacije preferencija glasača, čime se smanjuje skup individualnih profila koji čine domen funkcije društvenog blagostanja, onako kako je Erou definiše. To znači da se po demokratiju nepovoljan zaključak deliberacijom izbegava sužavanjem univerzalnog domena U, odnosno oslabljivanjem prvog etičkog uslova. Pojedincima nije omogućeno da imaju bilo koje preferencije iz skupa raspoloživih opcija. Međutim, to ne znači da je kriterijum za sužavanje domena eksterno nametnut. Ono što je posredi tokom deliberacije jeste spontana transformacija inicijalnog skupa preferencija (Miller 1992).

Pored etičkih uslova, po kojima se tokom deliberacije neće javiti rasističke preferencije ili one koje na drugi način krše ljudska prava, pomenućemo i da neki autori pred poredak individualnih preferencija postavljaju i zahtev jednovršnosti. Jedan od uslova za postizanje jednovršnosti preferencija jeste da se predmet rasprave svede samo na jednu dimenziju, i zadatak deliberativnog procesa jeste da doprinese prepoznavanju multidimenzionalnosti problema i njegovom uprošćavanju. Tako je u primeru koji Miler navodi (1992, 65) problem izbora izvora energije između uglja, nafte i nuklearne energije višedimenzionalan. Naime u pitanju nije samo to koji će izvor energije najefikasnije poslužiti svrsi (u ovom primeru to je grejanje), već je posredi rasprava i o tome koji je izvor najekonomičniji, sa najmanje štetnim dejstvom na životnu sredinu, kao i sa najmanjim rizikom od prouzrokovanja katastrofe. U ovom slučaju je problem o kome se diskutuje u sebi objedinio više različitih dimenzija izbora, kojima različiti glasači pridaju različit značaj. Zadatak moderatora deliberativnog procesa u tom slučaju jeste da prepozna multimedimenzionalnost koja je posredi i podeli pitanje o čijem odgovoru se odlučuje glasanjem na nekoliko specifičnijih pitanja, kako bi se glasalo u okviru samo jedne dimenzije.

Iako bi konsenzus trebalo da bude nešto čemu se teži, nerealno je pretpostaviti da je do njega moguće doći na svakoj instanci deliberativnog

processa. Do glasanja ipak treba da dođe u finalnoj fazi donošenja odluke, a gde ima glasanja ima i mesta za probleme. Ishod deliberativnog procesa biće odluka koja je, pošto se usvoji, obavezujuća za sve građane koji su u njenom donošenju učestvovali lično ili preko svojih legitimnih predstavnika. Ipak, deliberativni proces je dinamičan, i svaka obavezujuća odluka može biti dovedena u pitanje u nekom budućem vremenskom trenutku. Izazovi koji se upućuju pred neku odluku mogu da dovedu do njenog poništenja ili potvrđivanja. Na taj način građanima se omogućava da od predstavnika vlasti u svakom trenutku zatraže opravdanja ili objašnjenja za donošenje neke obavezujuće odluke. Procesom opravdavanja se radi na tome da odluka bude prihvaćena i od strane onih koji se sa njom možda nisu složili tokom deliberacije. Tako deliberacija ujedno doprinosi jačanju legitimnosti donete odluke.

Debata između zagovornika liberalne i deliberativne demokratije otvara brojna važna pitanja o ispravnom demokratskom uređenju. Iako u tekstu ovog obima nema mesta obuhvatnijoj analizi argumenata obeju strana, istaći ćemo ukratko razloge zašto argumenti u prilog deliberativne demokratije ne deluju potpuno plauzibilno. U samoj postavci teoretičara deliberativne demokratije deliberativni forumi, ili polovi, zamišljeni su tako da njima ipak neko mora da upravlja. Upravljanje ili moderacija procesima tokom kojih se donose razlozima obrazloženi sporazumi podrazumeva organizovanje dnevnog reda, određivanje toga ko dobija reč i čiji se argumenti čuju, kao i kontrolu vremena koje je nekom govorniku na raspolaganju za izlaganje. Naposletku, voditelj diskusije je onaj koji formuliše donete zaključke i odluke. Sve to dovodi u pitanje nepristrasnost i neutralnost deliberativne procedure za donošenje odluka.

Zatim, u pitanje se lako može dovesti i pretpostavka o spremnosti pojedinaca na saradnju i kompromise, i uopšte opis ljudske političke prirode. Uprkos eksperimentima koje je Miler navodi u svom tekstu, Fiškinovi rezultati (<http://cdd.stanford.edu/polls/docs/summary>) pokazali su da u debati o nekim ključnim pitanjima dolazi do smanjenja stepena saradnje kroz deliberativne polove (kako ih Fiškin naziva). O pitanjima o kojima ljudi imaju već ustanovljene preferencije i jake emotivne afekcije, mali su izgledi za njihovu promenu i smanjenje univerzalnog domena zarad mogućnosti društvenog izbora. Društva sa različitim stepenom demokratske političke kulture reagovala drugačije na ideju saradnje i otvorenosti za promenu svog originalnog stanovišta u korist druge strane ili pak nekog opšteg višeg cilja. Opis ljudske političke prirode koju nude liberalni teoretičari, opis ličnosti koja pridaje važnost svojim individualnim preferencijama i interesima, uz davanje iste količine slobode drugima, deluje mnogo realističnije od deliberativnog ideala.

Još jedna teškoća sa kojom teoretičari deliberativne demokratije ne mogu da se izbore na adekvatan način nalazi se u nemogućnosti praktične i široke primene deliberativnih metoda tokom donošenja političkih odluka

na nivou zajednica. Često ulaganje u brojne i rasprostranjene deliberativne forume nosi sa sobom realan rizik, jer nije garantovana efikasnost procedure i pozitivan ishod. Tako, ako bi predmet debate bio kako da se ulože ograničeni resursi (na primer u oblasti zdravstvene nege socijalno ugroženih slojeva stanovništva u jednoj lokalnoj zajednici), ti resursi se mogu značajno smanjiti ukoliko se deo sredstava potroši na organizovanje opsežnih i obuhvatnih rasprava u deliberativnom maniru.

Međutim, navedeni argumenti ne povlače za sobom potpuno zanemarivanje rezultata do kojih su dovela istraživanja i nalazi teoretičara deliberacije. Rekli smo da takav idel nosi sa sobom neku privlačnost. Pokazaćemo kako može biti koristan pri istraživanju mogućnosti donošenja grupnih odluka manjih razmera, na primer odlučivanja o etičkom regulisanju delova sfere poslovanja.

### *DELIBERACIJA I DONOŠENJE ETIČKIH KODEKSA U SFERI POSLOVANJA*

Izgleda da donošenje odluka na nivou grupe, lokalne zajednice ili društva uopšteno gledano, postavlja brojne izazove i probleme. Kao što smo pokazali, rezultati istraživanja teorije društvenog izbora nalaze da nema savršenog, racionalnog i nearbitarnog metoda koji bi doveo do grupne odluke. Deliberativna alternativa deluje teško primenljiva na širu društvenu zajednicu, pitanje je da li može dovesti do homogenizacije preferencija među različitim interesnim grupama. Međutim, šta se dešava kada problem donošenja grupne odluke izmestimo u sferu poslovanja? Da li i tu vladaju iste poteškoće? Pitanje koje nas ovde zanima jeste mogućnost donošenja etičkih kodeksa u sferi poslovanja.

Pod sferom poslovanja podrazumeva se skup organizovanih činilaca koji učestvuju u privredno-ekonomskim aktivnostima neke zajednice ili društva. Razlikovaćemo tri nivoa organizovanja u poslovnoj sferi jedne zajednice:

1. nivo organizacije (kompanije, firme, korporacije),
2. nivo industrije ili profesije (organizacije ili pojedinci koje se bave nekom specifičnom profesijom i udruženi su u strukovna udruženja) i
3. nivo celokupne poslovne sfere.

Nije potrebno puno mudrosti da bi se zaključilo kako je na nivou jedne organizacije moguće donošenje odluka. Organizacije uglavnom imaju jasno definisane granice, definisanu upravljačku strukturu koja manje ili više precizno identifikuje kanale komunikacije, metode njihove evaluacije i usavršavanja, kao i mehanizme za donošenje poslovnih odluka (uporedi: Dainhart 1995). Pored obaveze poštovanja zakona zajednice u kojoj posluju, neke organizacije donose i sopstvene izjave o vrednostima i etičke kodekse. Na taj način organizacija, ili njene



upravljačke strukture, definišu svoju vrednosnu usmerenost i obznanjaju je javnosti, ukoliko je kodeks eksteran. Tako na primer, neka organizacija može doneti kodeks kojim se menadžment obavezuje da poštuje principe društveno odgovornog poslovanja. Interni kodeksi uglavnom regulišu ponašanje zaposlenih kompanije, jednih prema drugima i prema klijentima. Menadžment organizacije odgovoran je za praćenje poštovanja internog kodeksa, dok su potrošači ili klijenti najbolji sudija za ocenu poštovanja i valjanosti eksternih kodeksa. Svojim ponašanjem na tržištu potrošači pokazuju koliko vrednuju kvalitet proizvoda i organizaciju koja iza njega stoji.

Nivo industrije ili profesije nešto je složeniji u odnosu na nivo organizacije. Tu spadaju strukovna udruženja pojedinaca ili udruženja organizacija koje posluju u istoj privrednoj ili industrijskoj grani. Zašto bi uopšte bili potrebni etički kodeksi na ovom nivou? Kada je reč o strukovnim udruženjima, pretpostavka je da se ona osnivaju kako bi se članovi zajednički borili za neki cilj. Pored usavršavanja i obrazovanja, u ciljeve strukovnih udruženja često spada i afirmacija profesije i njeno prepoznavanje kao društveno korisne delatnosti, i njenih predstavnika kao uvažanih i poštenih građana. Pored toga, koncept profesionalca ili stručnjaka u nekoj oblasti, podrazumeva nesrazmeru u znanju koje ima stručnjak sa jedne strane i klijent sa druge. Klijent ili kupac ima potrebu da bude siguran u to da je usluga ili proizvod koji mu se nudi bezbedan, siguran i za njegovu dobrobit. Stoga je od vitalnog značaja za jednu profesiju da postoji uvreženo poverenje u njene predstavnike i njihove usluge ili proizvode, čemu etički kodeksi i njihovo poštovanje mogu u značajnoj meri da doprinesu. Isti rezon može se primeniti i na udruženje ili savez više različitih organizacija koje posluju u istoj oblasti. Pored toga što su konkurenti na tržištu, i što donekle jeste ograničavajući faktor, kompanije iz iste industrije ipak imaju brojne zajedničke interese. Svima je važno kako će država tretirati njihove probleme, koliko će povoljna biti poreska politika prema toj grani, zatim koliko će klijenti imati poverenja u usluge predstavnika date industrije (što je naročito važno kada su u pitanju novonastale industrije ili industrije u razvoju). Etički kodeksi su ključno sredstvo ukoliko se želi promovisati etičko ponašanje u nekoj strukovnoj ili industrijskoj grani. Kodeksi predstavljaju svojevrstan ugovor između profesionalaca i profesije, ali i profesije i čitavog društva. Osoba koja tek stupa u profesiju svojevoljno se obavezuje prihvatanjem kodeksa na poštovanje nekih specifičnih normi. Svrha kodeksa je u tome da one ljude koji se već skloni etičkom ponašanju zadrže na pravom putu, kao i da na pravi put navedu one koji su u manjoj meri „prosvetljeni“ u moralnom smislu. Najvažnija uloga etičkog kodeksa jedne profesije ili industrijske grane jeste u tom što će stručnjacima pokazati da etičke vrednosti konstituišu jezgro njihove profesije.

Ako prihvatimo da je makar poželjno, ako ne i neophodno, imati etičke kodekse na nivou struke ili privredne grane, postavlja se pitanje na koji način je moguće doneti etičke kodekse u ovom slučaju, pošto bi oni predstavljali jedan vid grupne odluke? Već je pomenut Milerov argument u prilog tome da deliberacija podstiče homogenizaciju preferencija, a jedan od razloga koji se navodi u prilog tvrdnji jeste taj što tokom deliberativnog procesa dolazi do eliminisanja onih preferencija koje bi javnosti bile odbojne, zato što su u sukobu sa uvreženim moralnim shvatanjima. Pomenuti argument Miler naziva tezom o moralizatorskom efektu diskusije i potkrepljuje ga dokazima dobijenim tokom psiholoških eksperimenata. Naime, nasumično odabranoj grupi ljudi pušten je snimak suđenja u kome je izneta jednaka količina tvrdnji u prilog, kao i protiv krivice osuđenog. Učesnici eksperimenta su potom bili zamoljeni da se stave u ulogu porotnika i donesu presudu. Rezultati eksperimenta dalje pokazuju kako je presuda „porotnika“ posle diskusije bila znatno bliža oslobađajućoj, nego što je to bilo u slučaju izricanja pojedinačnih presuda odmah po završetku snimka, a pre razmene mišljenja. Interpretacija eksperimenta dalje navodi kako je oslobađajuća presuda u saglasnosti sa moralnom normom koja dopušta osuđujuću presudu samo onda kada dokazi izneti tokom procesa nedvosmisleno upućuju na krivicu, ne ostavljajući mesta za razumnu sumnju. Miler stoga zaključuje da diskusija može da *aktivira* moralne norme. Idući još dalje od toga, Miler zastupa tezu da diskusija može da stvori moralne norme, ali ovu jaču tezu slabije potkrepljuje dokazima. Naime, tvrdi se kako proces diskusije od pojedinaca pretvara saradnike, od individua čini članove grupe. Međusobna komunikacija o nekom problemu navodno dovodi do efekta simulacije prijateljstva. Ljudi su okrenuti ka zajednici i spremni da se odreknu svojih preferencija radi postizanja kompromisa. Ovo je tačno u slučaju porotnika, ili navodnih porotnika, odnosno grupe pojedinaca pred koje je postavljen zajednički cilj, i koji imaju jedinstveni interes: kao što je u navedenom slučaju pravedna presuda za osuđenog. Ipak, malo je teže braniti pretpostavku o tome da diskusija može da kreira moralne norme i dovede do moralnog preobražaja pojedinaca u slučajevima kada oni zastupaju sopstvene interese koji su međusobno konfliktni, i kada se teži ka ostvarenju međusobno isključivih ciljeva. No za potrebe sadašnje teme biće dovoljno prihvatiti tezu i u slabijem obliku.

Ako primenimo rezultate Milerove analize možemo reći da je deliberativnim forumom moguće doći do usvajanja etičkih kodeksa strukovnog udruženja ili udruženja organizacija iste industrijske grane. U tom slučaju reč je o relativno malom broju ljudi ili članova, koji imaju zajednički interes, kao u slučaju porotnika. Takođe, pretpostavka je i da su u tom slučaju preferencije članova grupe prilično homogene. Čak je i Erou, autor teoreme o nemogućnosti demokratskog izbora, prihvatio mogućnost donošenja etičkih kodeksa. Etički kodeksi doprinose

ekonomskoj efikasnosti, jer bez međusobnog poverenja ekonomskih činilaca i ispunjenja uzajamnih obaveza neće biti ni razmene dobara i usluga. „Ili se dobra dobiju pre nego što se plate, ili sa najpre plati pa se potom dobiju dobra“, dakle ta dva elementa ekonomske razmene se ne mogu odvijati paralelno već je neophodno poverenje i pouzdanost da će posle prvog uslediti i drugi element, kaže Erou (1997). Stoga su etički kodeksi vrlo poželjni i idu svima u prilog, tako što doprinose kreiranju atmosfere poverenja neophodne za funkcionisanje tržišta. Govoreći o načinu nastanka etičkih kodeksa Erou kao da prihvata postavke teoretičara deliberacije. Naime, za Eroua kodeksi treba da nastanu konsenzusom koji će uslediti nakon opsežne diskusije o dužnostima prema drugoj strani u ekonomskom procesu. Diskusije treba da se održavaju u zakonodavnim organima, akademskoj zajednici, poslovnim žurnalima i na javnim forumima. Kodeksi treba da nastanu tokom komunikativnog procesa čiji je krajnji cilj postizanje dogovora. Nešto formalnija alternativa obuhvatnom procesu javne rasprave bila bi konstituisanje prestižne grupe čiji su članovi pozvani da diskutuju i donesu etičke kodekse.

Kako Erou u ovom slučaju rešava sopstveni paradoks? Izgleda da i on sam, poput teoretičara deliberacije, oslabljuje uslov U, odnosno sužava univerzalni domen inputa preferencija. Pravo svakog pojedinca da uredi svoje opcije na način na koji želi, se izgleda ograničava postavljanjem zajedničkog interesa (pouzdanost ekonomske aktivnosti), i u skladu sa tim i zajedničkog sredstva (etički kodeksi poslovanja). Sam sadržaj etičkog kodeksa kao ishod nije nametnut, jedino je izvesno da bi do nega valjalo doći. Oslabljuje se zahtev da se u obzir uzmu sve logički moguće kombinacije individualnih poredaka preferencija. U ovom slučaju radi se ili o firmama kao društvenim organizacijama sa uspostavljenom strukturom i internim pritiskom ka zavređivanju prihvatanja i poverenja, ili pak o ljudima kao članovima određene profesije kao veće celine čije se pozitivno vrednovanje priželjkuje.

Jedino je sporazum, ili u najboljem slučaju konsenzus, donosioca grupne odluke legitiman i efikasan način za usvajanje etičkih kodeksa, kako sa stanovišta njihovog nastanka, tako i sa stanovništva stavljanja u funkciju i poštovanja samih kodeksa. Svakoj firmi individualna racionalnost nalaže da krši etičke kodekse kada god je u mogućnosti. Sve dok se većina drugih firmi pridržava pravila, ona manjina koja ta pravila krši ostvarivaće veću dobit (na primer nedovoljnim ulaganjem u bezbednost proizvoda, dok je nominalno pristala na poštovanje kodeksa kojim se to zahteva). Interesi pojedinačnih firmi prvenstveno su usmereni ka maksimizaciji profita, i ukoliko bi kršenje nekog etičkog standarda doprinelo ostvarenju tog cilja, teško je poverovati da će od toga svojevolejno odustati. Takav model ponašanja potkrepljuje argumentacija iz situacije dileme zatvorenika koja uključuje n subjekata: racionalna analiza dobitaka i gubitaka podržava strategiju nepoštovanja kodeksa. Sa

druge strane, znajući da je i drugim firmama profit cilj, jedna firma ne može biti sigurna da će ostale potpisnice kodeksa zaista poštovati prihvaćena pravila. Analiza pokazuje da je za osiguranje poštovanja dogovora u vidu etičkih kodeksa potrebno uspostaviti organizaciju koja će imati mehanizme kojima će moći da natera sve organizacije (ili pojedince) da poštuju usvojene kodekse. Paradoksalnost situacije ogleda se u tome što svojevolumno poštovanje kodeksa od strane većine firmi (ili članova strukovnih udruženja) zavisi od mere u kojoj se uspeva pri nametanju poštovanja kodeksa manjini „slobodnih jahača“ (Maitland 1997).

Mnogo je otvorenih pitanja vezanih za efikasnost etičkih kodeksa: u kojoj meri se njihovim donošenjem zaista sprečavaju krešanje pravila pravičnog poslovanja od strane negativaca (u moralnom smislu); u kojoj su meri kodeksi etički koherentni i racionalni normativni sistemi; u čemu je svrha etičkih kodeksa kada njihovo formulisanje predstavlja mač sa dve oštrice – ili su norme sadržane u kodeksima preopšte i kao takve neupotrebljive u svakodnevnoj poslovnoj praksi, ili su pak previše tehničke i detaljne te ostavljaju malo mesta za racionalno etičko prosuđivanje stručnjaka. Sve su to važna pitanja koja zavređuju pažnju. Ipak, ovde je važno utvrditi da je korišćenjem metode diskusije i razmene mišljenja moguće doći do kreiranja etičkih kodeksa ponašanja u domenu jedne određene sfere poslovanja.

Ostalo je da se proveriti da li se isti zaključak može izvesti i za sferu poslovanja uopšte. U tu sferu bi se mogli uključiti svi činioци poslovanja: sve firme i njihovi zaposleni. Neki autori problem iznalaženja kodeksa na ovom nivou postavljaju kao problem samo-regulisanja poslovne sfere, i ispitivanjem te mogućnosti nastoje da utvrde da li se poslovanje može potpuno osloboditi regulacija vlade. Ovde nas prvenstveno zanima da li je grupa svih činioца u poslovnoj sferi u mogućnosti da donese odluku o usvajanju etičkog kodeksa koji bi se na nju primenjivao sa obavezujućom snagom. Jan Mejtlen je, na primer, optimista u pogledu donošenja kodeksa za samo-regulisanje poslovne sfere. On smatra da raznolikost činilaca u poslovnoj sferi koji bi donosili kodeks smanjuje rizik od davanja prioriteta interesima samo jedne industrijske grane ili pojedinih firmi, što su, po njemu, nedostaci etičkih kodeksa na prethodnim nivoima organizacije (Maitland 1997). Donošenjem takvih kodeksa koji bi svojim normama obuhvatili i proizvođače i potrošače, olakšalo bi menadžerima teško i nezahvalno procenjivanje mere u kojoj je kompanija u obavezi da ulaže u lokalnu zajednicu i uopšte razvija politiku društveno odgovornog poslovanja. Uspostavljanjem vrhovne poslovne organizacije koja ima mogućnost da nadgleda i nametne poštovanje pravila iz etičkog kodeksa, obezbedilo bi se (univerzalno) pridržavanje usvojenih pravila.

Čini se da Mejtlenodovo optimistično uverenje ipak ne može da bude pošteđeno oštrice teorije društvenog izbora. Heterogeno članstvo

vrhovne poslovne organizacije koju Mejtlend priželjkuje pored brojnosti nalik brojnosti jednog glasačkog tela u demokratskim društvima (gotovo svi građani koji učestvuju u ekonomskim aktivnostim), odlikuje i velika heterogenost preferencija u tom glasačkom telu. Članovi vrhovne organizacije imali bi veoma različite interese, što Mejtlend sam priznaje. Ipak, on ne misli da bi ih to sprečilo da se slože oko nekih opštih pravila, dok tome protivreče rezultati u vidu teorema nemogućnosti demokratskog izbora i praktičnih poteškoća koje potkopavaju temelje deliberativnoj alternativni. Univerzalni domen iz Erouvljevih etičkih uslova ovde bi imao onu opštost koja je bila ograničena u slučaju donošenja etičkih kodeksa na nivou strukovnih udruženja ili jedne industrijske grane. To bi u znatnoj meri smanjilo mogućnosti da se tokom diskusije i foruma dođe do homogenizacije preferencija i napuštanja ličnih interesa zarad kompromisa sa drugim interesnim grupacijama.

### *ZAKLJUČAK*

Proučavanjem dostignuća na polju teorije društvenog izbora došli smo do zaključka kako nema nearbitrarnog mehanizma za donošenje grupnih odluka koji bi zadovoljio uslove racionalnosti koje definiše mikroekonomska teorija, i pritom bio superiorniji u odnosu na ostale metode kolektivnog odlučivanja. Videli smo kako je pod pretpostavkom demokratskog društva kao asocijacije slobodnih i jednakih pojedinaca, pojedinaca sa podjednako vrednim glasovima i preferencijama, ličnom autonomijom i pravom na participaciju u procesu donošenja odluka koje ih se tiču, nemoguće ustanoviti funkciju društvenog blagostanja koja bi vodila do demokratski donete grupne odluke. Deliberativna alternativa pružila je uvid u mogućnost homogenizacije preferencija glasača u demokratskom procesu. Ipak njena dostignuća ograničena su na situacije u kojima nije posredi velika brojnost glasača i značajna heterogenost preferencija i ličnih interesa. Primena rezultata istraživanja u teoriji deliberativne demokratije i njenih najznačajnijih predstavnika, preneti je na sferu poslovanja. Pokazali smo kako izgleda donošenje etičkih kodeksa poslovanja u onim oblastima te sfere u kojima je domen različitih poredaka individualnih preferencija sužen u odnosu na univerzalnost koju ima na nivou celokupnog društva. Očekivano se ispostavilo da, usled jasno definisane strukture odlučivanja, na nivou organizacije uglavnom nije nemoguće donošenje etičkih kodeksa koji regulišu poslovanje u onom njegovom delu koji zadire u moral. Iako nešto zahtevnije, donošenje etičkih kodeksa na nivou strukovnih udruženja i saveza firmi koje posluju u istoj grani industrije takođe nije nemoguće. Primenom mehanizama deliberacije (ograničenih na dijalog, argumentovanu raspravu i slično) postiže se homogenizacija preferencija kod učesnika procesa grupnog odlučivanja, koja je omogućena

orijentisanošću učesnika ka istom interesu i ciljevima. Za razliku od prethodne dve sfere, nivo poslovanja uopšte, koji bi uključio sve učesnike ekonomskog procesa, zbog svoje obimnosti i heterogenosti činilaca, ne dozvoljava jednako povoljne zaključke u pogledu mogućnosti donošenja etičkih kodeksa za samo-regulisanje biznisa. Na osnovu iznetih razmatranja izgleda da ćemo morati da sačekamo neke nove rezultate na polju teorije društvenog izbora ili teorije deliberativne demokratije, kako bismo plauzibilnije objasnili mogućnost donošenja kolektivnih odluka na nivou društva i njegovih većih podstruktura kao što je poslovna sfera.

### LITERATURA

- Gutman, Amy and Dennis Thompson. 2004. *Why deliberative democracy?* Princeton, New Jersey: Princeton University press.
- Arrow, Kenneth. 1997. Business codes and economic efficiency. In *Ethical theory and business*, fifth edition, edited by Tom L. Beauchamp and Norman E. Bowie, 124–26. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- Dainhart, John. 1995. Rationality, ethical codes and an egalitarian justification of ethical expertise. *Business Ethics Quarterly* 5 (3): 419–50.
- Dal, Robert. 1999. *Demokratija i njeni kritičari*, Podgorica: CID.
- Dryzek, John. 2000. *Deliberative democracy and beyond*. New York: Oxford University press.
- Fishkin James. Deliberative polling: Toward a better-informed democracy. Доступно на: <http://cdd.stanford.edu/polls/docs/summary> (posećeno 15. марта 2010).
- Maitland, Ian. 1997. The limits of business self-regulation. In *Ethical theory and business*, edited by Tom L. Beauchamp and Norman E. Bowie, 126–35. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- Miller, David. 1992. Deliberative democracy and social choice. *Political Studies* XL (Special issue): 54–67.
- Pavličić Dubravka. 2007. *Teorija odlučivanja*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
- Riker, William. 1982. *Liberalism against populism*. San Fransisco: W. H. Freeman.

Jelena Manić

### COLLECTIVE DECISION-MAKING, DELIBERATION, AND ETHICAL CODES IN BUSINESS

#### Abstract

In this text, the author discusses the application of the social choice theory in the domain of the critique of the possibility of collective decision-making. The results of this critique are confronted with the arguments in favour of the democratic decision-making process, put forward by the supporters of the theory of deliberative democracy. The problem of collective decision-making is transferred to the domain of the business community, in order to investigate the possibility of creating and en-

dorsing ethical codes at the level of the business organization, professional associations, industry, and the sphere of business in general. The analysis shows that the social choice theory criticism loses some of its plausibility when applied to the creation of the regulations and ethical codes in business. With the acceptance of some results from the theories of deliberative democracy, the claim becomes more plausible that successful ethical self-regulation is possible in certain parts of the business sphere.

**Key words:** group decision, social choice theory, deliberative democracy, business ethics, codes of ethics.

