



Școala Națională de Studii Politice și Administrative

Școala Națională de Studii Politice și Administrative  
Școala Doctorală Multidisciplinară  
Domeniul de Doctorat Sociologie

## **TEZĂ DE DOCTORAT**

**Percepții asupra stării economiei și susținerea acordată guvernului: soluții  
alternative de măsurare**

**(REZUMAT)**

**Coordonator științific:**  
Prof. Univ. Dr. Andrei Gheorghiuță

**Doctorand:**  
Andreea - Mădălina Dobrița

București, 2024

## Cuprins

<b>1. Introducere</b> .....	<b>9</b>
<b>2. Fundamentele teoretice ale percepțiilor economice și comportamentului politic</b> .....	<b>17</b>
2.1. Evoluția teoriei votului economic și dezbaterile în jurul acesteia .....	20
2.2. Studii actuale despre teoria votului economic .....	26
2.2.1. Comportament electoral și teoria votului economic în Romania	29
2.3. Moduri de raportare la economie: subiectiv sau obiectiv	32
2.4. Aplicarea teoriei votului economic în România post-comunistă .....	39
2.5. Aplicarea votului economic în teoria sistemului mondial.....	45
2.6. Concluzii .....	47
<b>3. Complexitatea procesului de formare a percepțiilor economice în România</b> .....	<b>49</b>
3.1. Prezentarea contextului teoretic .....	49
3.2. Fundamentele teoretice ale formării percepțiilor economice în România.....	52
3.2.1. Perspective asupra evaluărilor economice .....	52
3.2.2. Factorii care contribuie la formarea percepțiilor economice .....	54
3.3. Selecția cazurilor, a datelor și a modelelor empirice .....	61
3.3.1. Caracteristici ale electoratului din România .....	61
3.3.2. Descrierea setului de date .....	62
3.3.3. Variabilele explicative și de rezultat.....	63
3.3.4. Aplicarea modelelor empirice .....	65
3.3.5. Analiza bazată pe interviu.....	68
3.4. Prezentarea rezultatelor.....	69
3.5. Concluzii .....	83
<b>4. Impactul percepțiilor economice asupra evaluării guvernului în România: o analiză retrospectivă și prospectivă</b> .....	<b>86</b>
4.1. Prezentarea contextului teoretic .....	86
4.2. Fundamentele teoretice ale votului în funcție de clasă și de situația economică și modul în care acestea afectează funcțiile actuale .....	90
4.2.1. Indicatorii care afectează susținerea pentru partidul aflat la putere.....	90

4.2.2. Atașamentul politic ca mediator între percepția economică și susținerea pentru partidul aflat la putere .....	92
4.3. Cadrul instituțional, datele și modelele empirice.....	95
4.3.1. Cadrul instituțional.....	95
4.3.2. Descrierea setului de date .....	96
4.3.3. Selecția variabilelor explicative și de rezultat .....	97
4.3.4. Aplicarea modelelor empirice.....	98
4.3.5. Analiza bazată pe interviu.....	99
4.4. Prezentarea rezultatelor.....	100
4.5. Concluzii .....	114
<b>5. Percepțiile economice și evaluarea guvernului în nucleul și periferia Europei: Un studiu comparativ .....</b>	<b>117</b>
5.1. Prezentarea contextului teoretic .....	117
5.2. Elemente ale evaluării guvernului .....	121
5.3. Date și modele empirice.....	123
5.3.1. Prezentarea setului de date 2019 European Election Study .....	123
5.3.2. Selecția variabilelor explicative și de rezultat .....	124
5.3.3. Aplicarea modelelor empirice.....	125
5.3. Prezentarea rezultatelor.....	126
5.4. Concluzii .....	143
<b>6. Concluzii generale.....</b>	<b>145</b>
6.1. Limitări metodologice și direcții viitoare de cercetare .....	148
<b>Bibliografie .....</b>	<b>152</b>
<b>Anexe.....</b>	<b>169</b>
Anexa A. Descrierea setului de date .....	169
Anexa B. Capitol 3.....	179
Anexa C. Capitol 4.....	184
Anexa D. Capitol 5 .....	185
Anexa E. Ghidul de interviu .....	197
Anexa F. Grila de teme ale interviurilor .....	201

# REZUMAT

## Introducere

Teza se deschide cu întrebarea "*Vă aflați într-o situație mai bună față de cea a anului trecut?*"<sup>1</sup>. Întrebarea relevă nu doar starea economiei, dar și buna funcționare a sistemului democratic. Guvernele au ca obiectiv general crearea un mediu care să promoveze creșterea economică, oportunități de angajare și îmbunătățirea nivelului de trai al cetățenilor, în timp ce cetățenii evaluează performanța guvernului, având ca obiectiv principal creșterea nivelului de bunăstare. Prin urmare, evaluarea performanței guvernului de către electorat reprezintă un aspect fundamental al procesului democratic. Perioadele electorale oferă cetățenilor oportunitatea de a și exprima opinia cu privire la modul în care guvernul a gestionat afacerile publice și de a decide dacă guvernul a reușit să le îmbunătățească situația în comparație cu cea a anului precedent. Dacă populației consideră că se găsește într-o situație mai bună față de cea a anului anterior, acest lucru poate juca în favoarea guvernului aflat la putere, asigurându-i potențial realegerea. În schimb, dacă populație consideră că situația s-a înrăutățit, acest lucru poate duce la o schimbare în conducere, în căutarea unei alternative care promite un viitor mai bun (Fiorina 1978; Lewis-Beck și Stegmaier 2000).

În acest context, întrebarea de deschidere devine una dintre cele mai cruciale întrebări adresate în timpul alegerilor, având o importanță imensă atât pentru politicieni, cât și pentru cetățeni, deoarece răspunsul la această întrebare are potențialul de a influența rezultatul alegerilor electorale (Anderson 2007; Bechtel și Hainmueller 2011; Dalton și Klingemann 2007; Healy și Malhotra 2013). Prin urmare, obiectivul principal al acestei teze este de a analiza factorii care contribuie la formarea percepțiilor cetățenilor cu privire la starea acestora (economică), precum și implicațiile rezultate în comportamentul politic al acestora.

---

<sup>1</sup> Candidatul republican, Ronald Reagan, în timpul alegerilor prezidențiale din Statele Unite din 1980, a pus întrebarea: *Are you better off than you were four years ago?* Această întrebare a fost adresată alegătorilor ca modalitate de a măsura sentimentul lor cu privire la starea țării și bunăstarea lor personală sub conducerea președintelui în exercițiu la acea vreme, Jimmy Carter, un democrat. Reagan a folosit această întrebare în mod eficient pentru a evidenția mesajul central al campaniei sale, care s-a concentrat pe probleme economice, inclusiv inflație, șomaj și o percepție a declinului prestigiului american pe scena globală. Prin rugarea alegătorilor să reflecteze asupra propriilor lor împrejurări economice și să le compare cu cele din ultimii patru ani, Reagan a avut ca scop crearea unei narative conform căreia situația economică a țării s-a înrăutățit sub conducerea lui Carter. Această întrebare l-a ajutat pe Reagan să contureze alegerile în jurul chestiunilor de creștere economică, prosperitate individuală și rolul guvernului în viața oamenilor. În cele din urmă, Reagan a câștigat alegerile, devenind al 40-lea președinte al Statelor Unite.

A oferi un răspuns la această întrebare în calitate de cetățean nu a fost niciodată simplu. Răspunsul necesită nu doar colectarea informațiilor, ci și analizarea acestora. În general, indivizii colectează și interpretează informații prin intermediul percepțiilor (Kahneman 2003; Koehler și Harvey 2008; Simon 1957). În plus, aceștia pot folosi scurtături mentale, cum ar fi stereotipurile și *biasul* de confirmare, pentru a simplifica informațiile complexe (Dale 2015; Greifeneder, Bless și Fiedler 2017). Cu toate acestea, atunci când vine vorba de evaluarea bunei funcționări a economiei, indivizii au capacități limitate de procesare a informațiilor, deoarece înțelegerea tendințelor generale ale indicatorilor macroeconomici (PIB, inflație, șomaj) este o activitate umană complexă (Kakes și Schinasi 2004). Prin urmare, dacă reluăm întrebarea de deschidere, observăm că acestea solicită două răspunsuri din partea respondentului: (1) ce instrumente folosește pentru a evalua contextele economice și (2) cum îi va afecta rezultatul evaluării economice comportamentul politic, în special în perioadele electorale?

## **Subiectul cercetării**

Pentru a oferi un răspuns la aceste întrebări, teza își construiește argumentele pe baza modelelor de alegere rațională, fundamentate pe teoria votului economic, fără a ignora și alte modele de vot (modelul de partizanat, etc.) (Gheorghiuță 2010). În linii mari, teoria votului economic se concentrează pe modul în care alegătorii evaluează performanța economică a guvernelor atunci când votează. Teoria sugerează că alegătorii tind să susțină sau să se opună celor aflați la putere pe baza percepțiilor lor despre condițiile economice, precum rata șomajului, inflația sau creșterea economică generală (Fiorina, 1978; M. S. Lewis-Beck & Paldam, 2000). Cu toate acestea, această teză recunoaște și existența altor modele de vot. Există diverse teorii și modele de comportament electoral, inclusiv modele sociologice (Berelson et al., 1986; Lazarsfeld et al., 2021) și psihologice (Campbell et al., 1960). De exemplu, modelele sociologice iau în considerare factori precum demografia, clasa socială sau afilierea la grupuri în modelarea comportamentului de vot, în timp ce modelele psihologice explorează atitudinile individuale, trăsăturile de personalitate sau emoțiile care influențează alegerile electorale. Prin urmare, această teză sugerează o abordare cuprinzătoare care ia în considerare mai mulți factori ce influențează comportamentul alegătorilor, indicând că factorii economici sunt doar un aspect al comportamentului politic.

Revenind la întrebarea inițială, această teză va investiga în primul rând instrumentele pe care indivizii le folosesc pentru a evalua economia și, în al doilea rând, va evalua modul în care percepțiile economice sunt folosite pentru a influența comportamentul politic. În primul rând, ce instrumente folosesc indivizii pentru a evalua economia? Studiile de specialitate sugerează că indivizii evaluează performanța economiei atât obiectiv, cât și subiectiv. Obiectiv, indivizii evaluează indicatori economici agregați precum produsul intern brut (PIB), inflația și rata șomajului, în timp ce subiectiv, indivizii folosesc informațiile colectate după discuții cu prietenii, familia sau colegii, sau cele colectate prin expunerea la canalele media. Prin urmare, studiile care investighează efectul economiei asupra comportamentului politic al indivizilor se bazează fie pe date agregate precum creșterea PIB-ului, rata șomajului și inflației, fie pe date individuale precum percepțiile individuale față de indicatori economici, politici și instituționali. Studiile relevă că atunci când se bazează pe indicatori agregați, alegătorii au nevoie de o înțelegere complexă a modului în care funcționează economia și semnificația indicatorilor macroeconomici într-un moment particular. Cu toate acestea, datele la nivel individual elimină această cerință, permițând analiza economică bazată pe percepții personale (despre evoluția indicatorilor economici, nivelul corupției, încredere, atașamentul politic sau orientarea politică declarată). Acest mod de abordare reprezintă un mecanism pentru procesarea informațiilor limitate disponibile alegătorilor și evită asumția că aceștia posedă cunoștințe profunde despre luarea deciziilor electorale. Mai mult, relația dintre evaluarea performanței economice a guvernului și alți factori care influențează votul, cum ar fi statutul social sau valorile politice, este interconectată. Prin urmare, percepțiile economice ale indivizilor au un rol important în determinarea rezultatelor alegerilor electorale (De Boef și Kellstedt 2004; MacKuen, Erikson și Stimson 1992). Teoria votului economic subliniază că percepțiile economice pot fi considerate o euristică folosită de indivizi atunci când decid ce partid politic sau candidat să susțină (Hansford și Gomez 2015).

În al doilea rând, cum influențează percepțiile economice comportamentul politic? Pe de o parte, în timpul campaniilor electorale, politicienii subliniază adesea politicile și pozițiile lor economice (Gherguț 2009), pentru a câștiga electoratul, a modela percepțiile economice ale indivizilor și, în consecință, a influența votul acestora. Pe de altă parte, indivizii folosesc euristicile cognitive, cum ar fi euristica "portofelului", pentru a evalua acele politici economice în funcție de situația lor financiară personală. De exemplu, dacă indivizii percep că situația lor

financiară este stabilă și în creștere, este posibil să fie mai predispuși să susțină candidatul sau partidul aflat deja la putere. În contradicție, dacă indivizii percep că situația lor financiară se înrăutățește, este posibil să fie mai predispuși să susțină candidatul sau partidul din opoziție. Astfel, percepțiile economice servesc ca determinant crucial al rezultatelor electorale, influențând deciziile politice ale indivizilor și, în final, modelând peisajul politic (etapele teoriei votului economic sunt detaliate în Figura 1, Capitolul 1).

În plus, această teză investighează două domenii principale ale cercetării votului economic. În primul rând, explorează modul în care indivizii își formează percepțiile economice și, în al doilea rând, investighează modul în care aceste percepții economice influențează susținerea guvernului. Pentru a investiga factorii care contribuie la formarea percepțiilor economice și a modului în care aceste percepții influențează susținerea guvernului de către cetățeni, această teză folosește o abordare metodologică mixtă, combinând metode de cercetare cantitative și calitative. Prin utilizarea unui design de cercetare mixtă, teza analizează posibilități determinanți ai evaluării economice, cum ar fi indicatorii macroeconomici, viziunile politice, credințele individuale și altele. Teza se concentrează pe o țară post-comunistă cu o istorie de guvernare democratică, în care condițiile economice au fost subiect de dezbateri intense în ultimii ani (România). În plus, teza folosește, de asemenea, o eșantionare extinsă de țări pentru a analiza dacă susținerea pentru guvernul aflat deja la putere este influențată de performanța macroeconomică a țării în nucleul și periferia Europei. Pentru a evalua empiric principalele ipoteze, această teză a folosit mai multe seturi de date ale alegerilor parlamentare din România și din alte țări europene între 2009 și 2016.

## **Obiectivele și întrebările de cercetare**

În ceea ce privește obiectivele specifice de cercetare, această teză își propune trei obiective principale. Primul obiectiv își propune să identifice factorii cheie care influențează percepțiile economice ale unui individ, incluzând caracteristicile personale, viziunile politice și instituționale, precum și percepțiile față de condițiile economice generale (de exemplu, inflația și rata șomajului, precum și creșterea PIB-ului). Prin acest obiectiv, teza își propune să contribuie la înțelegerea noastră despre cum cadrul social mai larg influențează opiniile economice individuale prin analizarea corelației dintre aceste grupuri de factori potențiali și efectul lor asupra

atitudinilor economice. Formarea opiniilor economice este influențată de diverși factori cognitivi. Acest lucru se datorează faptului că formarea opiniilor, mai ales a celor economice, nu este un proces simplu; implică atât gândirea, cât și percepții (Camerer, Loewenstein și Prelec 2005; Newell și Shanks 2014; Russell 2003). Un proces cognitiv important implicat în formarea percepțiilor economice este utilizarea cadrelor mentale. Indivizii folosesc cadrele mentale pentru a organiza și a da sens informațiilor economice complexe, cum ar fi ratele de inflație sau produsul intern brut.

Cu toate acestea, cadrele mentale pot fi influențate de o varietate de factori, inclusiv educația, viziunile politice, precum și experiența personală (Tversky și Kahneman 1974), așa cum evidențiază analiza calitativă din această teză. Să luăm, de exemplu, un individ care a urmat o formă de educație superioară în domeniul studiilor economice. Acest individ poate adopta cadre mentale distincte în comparație cu cei care nu au urmat o astfel de specializare. Acest lucru se datorează faptului că expunerea lor la informații specializate poate influența modul în care înțeleg și interpretează informațiile economice, rezultând în percepții și atitudini economice diferite. Formarea percepțiilor economice implică și utilizarea euristicii, care se referă la scurtături mentale folosite de indivizi pentru a lua decizii rapide și eficiente. Aceste scurtături pot fi utile în procesarea unor cantități mari de informații economice, dar pot duce și la erori de judecată (Kahneman și Tversky 1979). Indivizii pot folosi euristica disponibilității, în care se bazează pe informațiile cele mai accesibile, pentru a își forma o opinie despre condițiile economice, chiar și atunci când acele informații nu sunt reprezentative pentru economia mai largă (Kahneman, Slovic și Tversky 1982; Vis 2019). Procesele afective joacă, de asemenea, un rol în formarea percepțiilor economice. Răspunsurile emoționale la informațiile economice pot influența atitudinile economice, cum ar fi optimismul sau pesimismul despre economie. Indivizii pot experimenta anxietate sau teamă în perioade de incertitudine economică, ceea ce duce la percepții economice mai negative (Fiksenbaum, Marjanovic și Greenglass 2017; Langford 2002). În mod invers, emoțiile pozitive, cum ar fi speranța sau încrederea, pot duce la percepții economice mai pozitive.

Al doilea obiectiv își propune să investigheze influența percepțiilor economice asupra susținerii guvernului. Vizează evaluarea modului în care factorii identificați în răspuns la primul obiectiv interacționează pentru a modela deciziile votanților. În plus, își propune să examineze în ce măsură percepțiile economice și politice moderează această relație. În termeni generali, factorii



precum percepțiile față de indicatorii macroeconomici sau pozițiile politice pot interacționa în moduri complexe pentru a influența decizia unui individ de a vota pentru guvernul aflat deja la putere. Pe scurt, în timp ce factorii identificați în răspunsul la primul obiectiv pot influența percepțiile economice, percepțiile economice în sine pot influența decizia de vot, în special în contextul alegerilor pentru guvernul aflat deja la putere, unde economia este adesea un determinant cheie (Lewis-Beck și Stegmaier 2008).

Al treilea obiectiv își propune să examineze modul în care percepțiile economice ale indivizilor afectează susținerea oferită guvernului în țările atât din nucleul, cât și din periferia Europei. În mod specific, își propune să analizeze diferențele în efectele percepțiilor economice asupra susținerii guvernului în funcție de nivelul de dezvoltare macroeconomică al țărilor europene din nucleul și periferia Europei (Wallerstein 1993). Prin utilizarea unei analize comparative, teza își propune să aprofundeze înțelegerea noastră despre rolul percepțiilor economice în modelarea comportamentului politic în diferite contexte geografice. Principalul aport teoretic al acestui obiectiv este să evalueze dacă decizia individuală de a susține sau nu guvernul depinde de performanța macroeconomică regională (țările din nucleu versus cele periferice).

## **Metodologie**

Această teză aplică o abordare metodologică mixtă. Prin urmare, teza completează, prin interviurile realizate cu electoratul român, imaginea oferită de datele colectate în cadrul Romanian Electoral Study din 2012 (RES) și al European Elections Studies din 2019 (EES). Mai mult, această teză nu numai că include în analiza sa empirică toate cele patru perspective ale votului economic: perspectiva retrospectivă/prospectivă și sociotropică/egotropică, dar compară și relația dintre percepțiile economice și susținerea guvernului, urmând teoria sistemului mondial care grupează țările europene în funcție de performanța lor macroeconomică (țări nucleu și periferice). Astfel, această teză oferă o prezentare detaliată a efectului percepțiilor economice asupra comportamentului politic în diferite contexte.

### ***Descrierea seturilor de date***

Pentru a testa ipotezele din Capitolele 3 și 4, această teză se bazează pe datele individuale din valul de sondaje din 2012 al Romanian Electoral Study (RES). Sondajul a colectat informații de la persoane private (gospodării) din România, iar setul de date final include un eșantion de aproximativ 1.300 de respondenți, cu vârsta peste 18 ani. Există două motive pentru a folosi acest set de date. În primul rând, eșantionarea standardizată, chestionarul și codificarea permit compararea caracteristicilor gospodăriilor și comportamentului în mai multe valuri ale alegerilor din România. În al doilea rând, dincolo de întrebările clasice care se concentrează pe indicatori politici și demografici etc., valul din 2012 oferă pentru prima dată întrebări concentrate pe evaluările condițiilor economice din perspectivele egotropică și sociotropică, retrospectivă și prospectivă, făcându-l cel mai potrivit pentru testarea relației dintre diferiți indicatori socio-demografici și politici și comportamentul economic.

În capitolul 5, pentru a testa ipotezele, această teză se bazează pe datele la nivel individual colectate prin European Elections Studies din 2019 (EES). Există două motive pentru a folosi acest set de date. În primul rând, eșantionarea standardizată, chestionarul și codificarea sondajelor EES permit compararea alegerilor și comportamentului în mai multe țări europene. Setul de date EES include în total 22 de țări și include un eșantion de 22.030 de adulți, cu vârste de 18 ani și peste (NA-urile au fost excluse din setul nostru de date final). În al doilea rând, valul EES din 2019 cuprinde întrebări despre percepțiile economice cu ambele elemente principale: condițiile economice retrospective și prospectiv, precum și percepțiile față de pozițiile politice și bunăstare, făcându-l cel mai potrivit pentru testarea ipotezei comportamentului economic.

### ***Descrierea principalelor variabile***

În capitolul 3, variabila dependentă principală este percepția economică. Această teză definește percepția economică ca modul în care indivizii evaluează contextul lor economic personal și al țării prin evaluarea retrospectivă și prospectivă (M. S. Lewis-Beck et al., 2008a; Stancea & Muntean, 2023). În ceea ce privește variabilele independente, acest capitol testează variabila dependentă pe patru grupuri principale de variabile. Primul grup testează impactul indicatorilor macroeconomici generali asupra percepției individuale a contextului economic (fie o percepție pozitivă, fie negativă). Trei variabile principale sunt incluse în acest grup după cum urmează: (1)

șomajul, (2) venitul și (3) inflația. Toate cele trei variabile sunt măsurate pe o scală de la 1 la 5, unde 1 indică o scădere mare și 5 indică o creștere mare a acestor indicatori. Interesul politic, orientarea politică și atașamentul față de partid sunt a doua categorie de factori importanți care pot influența modul în care oamenii percep economia. Aceste variabile sunt legate de credințele și valorile politice ale individului și pot modela astfel interpretarea informațiilor și a evenimentelor economice. Al treilea grup de factori relevanți pentru formarea percepțiilor economice ale indivizilor sunt factorii care indică poziția societală și instituțională, cum ar fi încrederea în instituții, corupția și expunerea la mass media. În plus, această teză presupune că indivizii, atunci când își formează percepțiile economice, sunt influențați nu doar de factori externi precum indicatorii economici și mass-media, ci și de caracteristicile personale. În acest context, acest capitol explorează și impactul vârstei, genului, stării de bine, educației și altor caracteristici personale asupra percepțiilor economice.

Capitolul 4 folosește ca variabilă dependentă variabila care evaluează satisfacția respondenților față de activitatea guvernului. Această variabilă este denumită *susținere guvernamentală (alianța USL)* și respondenții își evaluează susținerea pe o scală ordonată de la 0 la 10, unde 0 indică lipsa satisfacției și a susținerii, iar 10 indică satisfacție totală și susținere. Teza exclude din analiză categoria de răspuns "fără răspuns". Pentru variabilele independente, cea centrală este percepția economică. Această variabilă este măsurată cu o baterie de patru întrebări, rezultând patru variabile exploratorii principale.

În capitolul 5, variabila dependentă folosită este *susținerea guvernamentală* și este utilizată ca o variabilă *proxy* pentru responsabilitatea electorală. Această teză presupune că un nivel mai ridicat de susținere pentru guvernul aflat la putere (indiferent de opțiunea de vot la ultimele alegeri) crește șansa de a vota la alegerile viitoare pentru partidul aflat la putere. Acest capitol include în analiză o singură variabilă exploratorie principală: percepțiile economice asupra condițiilor economice. În sondajul EES, respondenții au fost întrebați: "Ați spune că în următoarele 12 luni, starea economiei în [țara dvs.] se va îmbunătăți foarte mult, va fi mai bună, va rămâne la fel, va deveni mai proastă sau va deveni mult mai proastă?" și "Ați spune că în comparație cu ultimele 12 luni, starea economiei în [țara dvs.] s-a îmbunătățit foarte mult, a rămas la fel sau s-a deteriorat?". Aceste întrebări conduc la o scală de 5 puncte, variind de la "foarte mult mai bine", până la "a rămas la fel", până la "mult mai rău".

### *Descrierea modelelor empirice aplicate*

Având în vedere că variabila dependentă din capitolul 3 este o variabilă continuă, în testarea relației dintre principalele variabile exploratorii și percepțiile economice, cel mai potrivit model statistic este folosirea percepțiilor economice măsurate pentru fiecare perspectivă ca variabile dependente și estimarea a patru modele OLS pentru a evalua cum sunt legate variabilele explicative de percepțiile economice. Acest capitol presupune că evaluarea condiției economice în mod egotropic (atât retrospectiv, cât și prospectiv) este afectată negativ de anumiți indicatori testați și pozitiv de alții. Pentru a estima semnificația și ponderea acestei relații, această teză calculează următoarele ecuații pentru fiecare perspectivă de evaluare a contextului economic.

*Economic perspective<sub>i</sub>*

$$\begin{aligned} &= \beta_0 - \beta_1 * \text{Unemployment perception} + \beta_2 * \text{Inflation perception} + \beta_3 \\ &* \text{Income perception} + \beta_4 * \text{Political interest} + \beta_5 * \text{Scale left - right} \\ &+ \beta_6 * \text{Party attachment} + \beta_7 * \text{Corruption} + \beta_8 * \text{Economic news} + \beta_9 \\ &* \text{Trust} + \beta_{10} * \text{Wellbeing} + \beta_{11} * \text{Age} + \beta_{12} * \text{Gender} + \beta_{13} \\ &* \text{Education} + \beta_{14} * \text{No. of people in the household} + \beta_{15} \\ &* \text{Trade union membership} + \varepsilon \end{aligned} \quad (1)$$

În continuare, în Capitolul 4, teza aplică și prezintă constatările modelului explicativ care măsoară efectele percepțiilor economice asupra susținerii partidului aflat la putere. Deoarece avem multiple observații independente cu h-variabile explicative și pentru că variabilele de răspuns sunt continue, această teză aplică patru modele de regresie OLS, având următoarea ecuație:

*Government support<sub>t<sub>i</sub></sub>*

$$\begin{aligned} &= \beta_0 - \beta_1 * \text{Economic perception} + \beta_2 * \text{Unemployment perception} + \beta_3 \\ &* \text{Inflation perception} + \beta_4 * \text{Income perception} + \beta_5 * \text{Political interest} + \beta_6 \\ &* \text{Scale left - right} + \beta_7 * \text{Party attachment} + \beta_8 * \text{Corruption} + \beta_9 \\ &* \text{Economic news} + \beta_{10} * \text{Wellbeing} + \beta_{11} * \text{Age} + \beta_{12} * \text{Gender} + \beta_{13} \\ &* \text{Education} + \beta_{14} * \text{People in the household} + \beta_{15} \\ &* \text{Economic perception} * \text{party attachment} + \varepsilon \end{aligned} \quad (2)$$

Pentru a testa ipotezele din Capitolul 5, această teză a transformat principala variabilă dependentă într-o variabilă binară și a folosit un model de regresie logistică. Folosește trei variabile dependente binare diferite care, separat, iau valoarea 1 dacă indivizii se încadrează în una dintre următoarele categorii: (1) aprobarea acțiunilor guvernului; (2) dezaprobarea acțiunilor guvernului; și (3) indecizia, și 0 în caz contrar. Specificația regresiei logistice are următoarea formă:

$$\log\left(\frac{p(x)}{1-p(x)}\right) = \alpha_0 + \alpha_1x_1 + \alpha_2x_2 + \dots + \alpha_ix_i$$

Teza alege să se bazeze pe modelele de regresie logistică pentru că acestea sunt folosite pentru variabilele dependente categorice și binare. În plus, aceste tipuri de modele sunt atrăgătoare deoarece nu presupun liniaritate, normalitate sau homoscedasticitate.

În ceea ce privește robustețea, această teză folosește mai multe verificări de robustețe folosind diverse metode statistice. În plus, pentru Capitolele 3 și 4, această teză a realizat mai multe interviuri cu cetățeni români. Interviurile au fost realizate cu persoane cu educație scăzută și înaltă, din regiuni atât dezvoltate, cât și în curs de dezvoltare, cu diferite ocupații și niveluri diferite de bunăstare. Prin urmare, interviurile completează imaginea oferită de modelul empiric prin prezentarea într-un mod mai detaliat a factorilor care contribuie la formarea percepțiilor economice. Un total de 6 participanți au fost selectați și invitați să participe la studiu. Interviurile au fost realizate față în față, iar fiecare interviu a durat aproximativ 45 de minute până la o oră, într-un mediu liniștit și privat. Interviurile au fost înregistrate și apoi transcrise, iar datele au fost analizate folosind analiza tematică. Procesul de analiză a implicat 3 etape: (1) datele au fost mai întâi transcrise și apoi citite de mai multe ori pentru a identifica temele și modelele cheie, (2) temele au fost apoi organizate în categorii mai largi pe baza similitudinii și relevanței lor pentru întrebările de cercetare, și (3) categoriile au fost apoi analizate pentru a identifica factorii care contribuie la formarea opiniilor economice.

## **Rezultate**

Rezultatele confirmă, cel puțin dintr-o perspectivă generală, rezultatele studiilor anterioare,

confirmând că o serie de factori influențează modul în care indivizii percep contextele economice.

Concluziile din Capitolul 3 evidențiază o tendință consistentă: atunci când indivizii percep o rată ridicată a șomajului, ei tind să aibă o percepție negativă asupra situației economice generale, atât atunci când evaluează sociotrop, cât și atunci când evaluează egotrop. În timp ce ambele perspective arată această asociere negativă, cei care evaluează economia dintr-un unghi sociotropic par să fie puțin mai influențați de ratele de șomaj. Acest model rămâne constant atât în evaluările retrospective, cât și în cele prospective, indicând că îngrijorările legate de șomaj afectează atât percepțiile economice actuale, cât și cele viitoare. În plus, cei care cred că venitul crește tind să aibă o perspectivă pozitivă asupra situației economice.

În ceea ce privește capitolul 4, rezultatele susțin ideea că așteptările pozitive cu privire la performanța economică tind să crească susținerea pentru guvern. Evaluarea retrospectivă arată un efect pozitiv semnificativ asupra susținerii guvernului, în timp ce evaluarea prospectivă subliniază impactul percepțiilor economice retrospective, în special în ceea ce privește economia națională. Acest lucru sugerează că oamenii pun o mai mare greutate asupra condițiilor economice generale decât asupra situațiilor economice personale atunci când evaluează guvernul. Analiza se axează și pe factori precum interesul politic, ideologia, percepția asupra corupției și bunăstarea, evidențiind rolurile lor în influențarea susținerii guvernului. De exemplu, diferențele ideologice față de partidul aflat la putere și percepția unui nivel ridicat de corupție afectează negativ susținerea.

Rezultatele din Capitolul 5 confirmă concluziile studiilor anterioare privind votul economic, evidențiind o legătură pozitivă între percepțiile economice optimiste și susținerea guvernului. În mod deosebit, această asociere este mai puternică în țările situate la periferia Europei în comparație cu țările din nucleul Europei. Cu toate acestea, o serie de diferențe apar între cele două grupuri: îmbunătățirile în condițiile economice au o greutate mai mare pentru cetățenii din țările periferice din cauza disparităților în dezvoltarea economică și a contextelor istorice care afectează încrederea în guverne. De asemenea, bunăstarea gospodăriilor joacă un rol semnificativ în susținerea guvernului în țările de bază, dar nu și în țările periferice. În plus, orientarea politică, interesul și încrederea în instituțiile naționale afectează susținerea diferit în țările de bază și periferice, evidențiind contexte politice și atitudini sociale variate. În plus, analiza evidențiază disparități de gen și vârstă în susținerea guvernului în diferite regiuni

europene, sugerând influențe culturale și generaționale. În timp ce factori socio-demografici precum percepția clasei sociale afectează susținerea guvernului în unele țări, variabile precum educația și locuința nu prezintă un impact semnificativ. În ansamblu, rezultatele confirmă influența așteptărilor economice asupra susținerii guvernamentale și subliniază diferențe în percepții și valori între națiunile europene de bază și cele periferice, oferind o înțelegere cuprinzătoare a factorilor care modelează atitudinile politice în aceste regiuni.

Testele de robustețe coroborează și mai mult aceste descoperiri, întărind importanța așteptărilor economice în determinarea susținerii guvernamentale, nu numai în România, ci și într-o perspectivă comparativă: la nivelul Europei de bază și al periferiei.

## **Contribuția proprie și originalitatea lucrării**

Noutatea acestei teze este triplă. În primul rând, în efectuarea analizei pentru a testa ipotezele formulate pentru fiecare capitol, această teză oferă o înțelegere a subiectului din mai multe discipline. Teza folosește argumente din economia comportamentală pentru a explica cum ar putea reacționa indivizii la diferiți indicatori economici, precum și argumente din sociologie și științe politice pentru a explica cum își formează indivizii comportamentul politic în funcție de percepția lor asupra condițiilor economice. Motivul utilizării argumentelor din mai multe domenii conexe când se studiază modul în care oamenii iau decizii provine din ideea că procesul decizional implică două aspecte-cheie. Un aspect este legat de modul în care un individ rațional percepe realitatea economică, în timp ce celălalt se referă la percepție, care este adesea influențată de valorile asociate credințelor individului. Prin urmare, utilizarea argumentelor din mai multe discipline este indispensabilă. În al doilea rând, prin utilizarea unei abordări metodologice mixte, această teză completează, prin interviurile realizate cu electoratul român, imaginea oferită de datele colectate prin valul din 2012 al Studiului Românesc al Alegerilor (RES) și al Studiului Electoral European din 2019 (EES). În al treilea rând, această teză nu numai că include în analiza sa empirică toate cele patru perspective dezvoltate de literatura votului economic: retrospectivă/prospectivă și sociotropică/egotropică, dar compară și relația dintre percepțiile economice și susținerea guvernului urmând teoria sistemului mondial care grupează țările europene în funcție de performanța lor macroeconomică (țări nucleu și periferice). În acest fel, această teză oferă o privire detaliată asupra efectului percepțiilor economice în influențarea indivizilor de a susține partidul aflat la putere în diferite contexte.

Această teză își propune să ofere o înțelegere cuprinzătoare a modului în care indivizii își formează opiniile economice și consecințele rezultate pentru comportamentul și deciziile politice. Acest lucru se realizează prin analiza caracteristicilor personale, viziunilor politice și instituționale, precum și a indicatorilor macroeconomici care influențează dacă indivizii au percepții economice optimiste sau pesimiste. Pentru a investiga legătura dintre economie și politică, această teză este structurată în șase capitole, unde un capitol este teoretic, iar celelalte sunt atât teoretice, cât și empirice. Teza se încheie cu un capitol final în care sunt discutate concluziile principale și generale ale analizei empirice.

## **Concluzii și limitări metodologice**

*"Vă aflați într-o situație mai bună față de cea a anului trecut?"* Indiferent de cum răspunde un individ la întrebarea din deschiderea prezentei teze, răspunsul poate influența comportamentul politic al acestuia, așa cum am observat în capitolele anterioare. Studiile anterioare care au cercetat votul economic susțin că atunci când contextul economic este favorabil, șansele realegerii pentru partidul aflat la putere sunt mai mari ca atunci când contextul economic este defavorabil (Bochsler & Hänni, 2019; Fiorina, 1978; M. S. Lewis-Beck, 1988). Deși indicatori importanți precum orientarea politică sau atașamentul față de un partid pot afecta comportamentul politic, atunci când aceștia interacționează cu indicatorii economici, impactul lor asupra comportamentului scade (Evans & Andersen, 2006; Stancea & Muntean, 2023). Astfel, se poate susține că, deși alegătorii nu se concentrează exclusiv pe problemele economice, ei tind să acorde o greutate mai mare acestor aspecte decât altora.

Prin urmare, asumția că economia joacă un rol crucial în formarea rezultatelor electorale este susținută în literatură, precum și în rezultatele empirice ale acestei teze. Cu toate acestea, rămân deschise câteva întrebări semnificative: care sunt factorii pe care se bazează indivizii pentru a-și forma opiniile economice și cum influențează aceste percepții economice comportamentul politic în diferite țări grupate pe baza teoriei sistemului mondial? Așa cum arată capitolele anterioare, această teză oferă unele răspunsuri empirice la aceste întrebări și contribuie la literatura de specialitate care investighează factorii care afectează formarea percepțiilor economice ale cetățenilor și, ca urmare, impactul lor asupra comportamentului politic.

Capitolul 2 subliniază importanța luării în considerare a factorilor contextuali, cum ar fi contextul politic și economic în care se formează percepțiile economice și normele și valorile



culturale care modelează percepțiile individuale. Rezultatele obținute în Capitolul 3 subliniază mai multe implicații. În primul rând, sugerează că indicatori macroeconomici precum șomajul, inflația și venitul sunt determinanți importanți ai percepțiilor economice, atât în ceea ce privește modul în care oamenii percep economia, cât și modul în care îi afectează personal. În al doilea rând, interesul politic, orientarea politică și atașamentul față de partid pot influența semnificativ modul în care oamenii percep economia. Acești factori pot influența modul în care indivizii procesează informațiile economice și modul în care evaluează performanța politicianilor aflat la putere. În al treilea rând, rezultatele indică faptul că indivizii care percep un nivel ridicat de corupție au mai multe șanse să aibă percepții economice retrospective negative. Acest lucru se poate datora faptului că un nivel de corupție ridicat poate eroda încrederea în instituții și guvern, ceea ce în final poate dăuna performanței economice. Similar, nivelul de încredere pe care indivizii îl au în instituțiile și guvernul lor poate influența evaluarea lor economică, cu persoanele care au nivele mai ridicate de încredere fiind mai susceptibile să aibă percepții economice pozitive. În concluzie, rezultatele întăresc asumția studiilor empirice anterioare că percepțiile economice pozitive (negative) sunt puternic și pozitiv (negativ) asociate cu indicatori macroeconomici, politici și instituționali. În acest context, acest capitol oferă informații cu privire la legătura dintre percepția macroeconomică, viziunile politice, factorii instituționali și percepțiile economice. Rezultatele demonstrează importanța includerii unor serii diverse de determinanți în analiza formării percepțiilor economice.

Următorul pas logic a fost analiza modului în care percepțiile economice, formate pe baza factorilor identificați în Capitolul 3, influențează comportamentul politic al indivizilor, în special susținerea guvernului. Prin urmare, Capitolul 4 contribuie la efortul crescând de cercetare empirică care investighează efectele votului economic asupra deciziilor cetățenilor de a susține guvernul. Acest capitol documentează că indivizii care au o percepție pozitivă fie asupra situației lor personale, fie asupra situației societății în ansamblu, evaluată în mod prospectiv, sunt mai susceptibili în a susține guvernul. În plus, o evaluare egotropică nu pare să aibă niciun efect pozitiv sau negativ asupra evaluărilor retrospectiv-prospective ale economiei. În plus, teza evidențiază că cetățenii care demonstrează un interes intens pentru politică și au un nivel ridicat de bunăstare sunt mai predispuși să susțină guvernul atunci când evaluează performanța acestuia, atât retrospectiv, cât și prospectiv.

În Capitolul 5 al acestei teze, obiectivul a fost extinderea analizei relației dintre percepțiile economice și comportamentul politic asupra altor țări din Europa. Pe de o parte, rezultatele capitolului întăresc constatările cercetărilor anterioare că așteptările economice pozitive (negative) sunt puternic și pozitiv (negativ) asociate cu susținerea guvernului, indiferent de alegerea anterioară. Pe de altă parte, analiza comparativă relevă că, în timp ce așteptările economice pozitive sunt extrem de importante pentru țările din Europa Centrală și de Est și pentru țările GIIPS, țările din nucleul Europei tind să fie mai afectate de percepțiile individuale asupra bunăstării gospodăriei lor.

Cu toate acestea, ca orice efort științific, această cercetare are o serie de limitări metodologice. Recunoașterea acestor limitări este esențială pentru o înțelegere cuprinzătoare a rezultatelor cercetării și pentru a oferi direcții importante pentru studiile viitoare. În primul rând, această teză se confruntă cu problema generalizării. Chiar dacă această cercetare a adus contribuții semnificative în descifrarea complexității percepțiilor economice și a comportamentului politic, în special într-o țară post-comunistă, descoperirile din Capitolul 3 și Capitolul 4 se bazează pe un context geografic și cultural specific. În ce măsură aceste rezultate pot fi generalizate în alte țări post-comuniste sau la populații diverse necesită studii suplimentare. Replicarea acestei teze în diferite contexte socio-economice, politice și culturale ar putea oferi o înțelegere mai completă a fenomenului. Această teză folosește (în Capitolul 5) ca un test suplimentar al analizei comparative a regiunii României pentru a observa dacă există diferențe între regiunile mai dezvoltate și cele mai puțin dezvoltate. Cu toate acestea, studii ulterioare pot considera investigarea modului în care teoria votului economic se aplică în diferite regiuni din interiorul țărilor într-un design de cercetare mai concret.

Un al doilea grup de limitări ale cercetării sunt cele impuse de aspectele metodologice. Această teză utilizează în principal metode de cercetare bazate pe sondaje pentru a analiza percepțiile economice și a măsura sprijinul față de actualii guvernanți. În timp ce sondajele oferă perspective valoroase, ele sunt supuse unor *biasuri* în răspunsuri, erori de memorie și interpretări subiective. Cercetările viitoare ar putea incorpora diverse metodologii, cum ar fi designurile experimentale pentru a triangula constatările prezentate în această teză sau ecuații structurale (SEM). SEM oferă avantaje distincte în descifrarea mai multor variabile latente care pot afecta relația dintre percepțiile economice și comportamentul politic. Mai mult, SEM permite examinarea simultană a efectelor directe și indirecte între variabile, facilitând o înțelegere

cuprinzătoare a relației complexe dintre aceste variabile și permițând identificarea efectelor de mediere și moderare. Un alt argument pentru utilizarea SEM în analize ulterioare este că această metodă oferă un cadru solid pentru evaluarea modelului, ceea ce asigură validitatea și fiabilitatea relațiilor propuse. Motivul principal pentru care această metodă nu a fost aplicată în cercetarea actuală rezidă în lipsa resurselor pentru a colecta date originale, care ar fi fost necesare pentru construirea variabilelor latente.

În al treilea rând, această teză poate ridica problema temporalității. Chiar dacă sunt relevante, rezultatele prezentate în capitolele anterioare oferă o imagine de ansamblu asupra relației dintre formarea percepțiilor, opinia economică și sprijinul față de actualii guvernanți într-un interval de timp specific (2012 – 2016). Cu toate acestea, contextele politice și economice evoluează constant, iar impactul percepțiilor economice asupra sprijinului pentru actualii guvernanți poate varia în diferite cicluri electorale. De exemplu, în contextul provocărilor globale actuale, cum ar fi revenirea după pandemia COVID-19, problemele de inflație, conflictele din Ucraina și Israel, percepțiile individuale asupra impactului acestor crize asupra economiei și, în consecință, percepțiile despre cine ar trebui să guverneze țara, pot diferi semnificativ de perioadele caracterizate de creștere economică, dezvoltare și stabilitate. Prin urmare, studiile longitudinale care urmăresc aceste dinamici în timp ar putea dezvălui cum se adaptează relația dintre percepțiile economice și sprijinul pentru actualii guvernanți în raport cu schimbările de context internațional.

Ca remarcă finală, această teză oferă contribuții semnificative în ceea ce privește relația dintre percepțiile economice și sprijinul pentru actualii guvernanți, în special în cadrul unei națiuni post-comuniste: România. Această cercetare se concentrează pe o zonă relativ neexplorată, oferind noi perspective asupra modului în care cetățenii din economiile în tranziție își percep situația economică și cum aceasta influențează deciziile lor politice. Această teză merge dincolo de examinarea impactului general al percepțiilor economice asupra comportamentului politic individual, efectuând și o analiză comparativă a diferitelor modele de evaluare economică, respectiv retrospectivă/prospectivă și sociotropică/egotropică.

Ca răspuns la întrebarea inițială, "*Vă aflați într-o situație mai bună față de cea a anului trecut?*", această teză oferă un răspuns cuprinzător și concluzionează că indivizii se bazează adesea pe percepțiile lor referitoare la diferite aspecte ale economiei (retrospectiv/prospectiv și sociotropic/egotropic) atunci când își formează acțiunile politice.

## Bibliografie

- Anderson, Christopher J. 2007. "The End of Economic Voting? Contingency Dilemmas and the Limits of Democratic Accountability." *Annual Review of Political Science* 10 (1): 271–96. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.10.050806.155344>.
- Bechtel, Michael M., and Jens Hainmueller. 2011. "How Lasting Is Voter Gratitude? An Analysis of the Short- and Long-Term Electoral Returns to Beneficial Policy." *American Journal of Political Science* 55 (4): 852–68. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2011.00533.x>.
- Camerer, Colin, George Loewenstein, and Drazen Prelec. 2005. "Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics." *Journal of Economic Literature* 43 (1): 9–64.
- Dale, Steve. 2015. "Heuristics and Biases: The Science of Decision-Making." *Business Information Review* 32 (2): 93–99. <https://doi.org/10.1177/0266382115592536>.
- Dalton, Russell J., and Hans-Dieter Klingemann. 2007. *The Oxford Handbook of Political Behavior*. Oxford University Press.
- De Boef, Suzanna, and Paul M. Kellstedt. 2004. "The Political (and Economic) Origins of Consumer Confidence." *American Journal of Political Science* 48 (4): 633–49. <https://doi.org/10.1111/j.0092-5853.2004.00092.x>.
- Fiksenbaum, Lisa, Zdravko Marjanovic, and Esther Greenglass. 2017. "Financial Threat and Individuals' Willingness to Change Financial Behavior." *Review of Behavioral Finance* 9 (2): 128–47. <https://doi.org/10.1108/RBF-09-2016-0056>.
- Fiorina, Morris P. 1978. "Economic Retrospective Voting in American National Elections: A Micro-Analysis." *American Journal of Political Science* 22 (2): 426–43. <https://doi.org/10.2307/2110623>.
- Gheorghîță, Andrei. 2010. "Liderul Politic În Modelele Explicative Ale Votului." In *Lideri Politici Și Construcția Deciziei de Vot*. Institutul European.
- Gherguț, Dan Ion. 2009. "Evoluțiile Economice Și Sociale În Perioada 2005 - 2008 Și Impactul Lor Politic." In *Alegeri 2008. Campanii, Lideri Și Sondaje*, 1:25–54. POLIROM.
- Greifeneder, Rainer, Herbert Bless, and Klaus Fiedler. 2017. *Social Cognition: How Individuals Construct Social Reality*. Psychology Press.

- Hansford, Thomas G., and Brad T. Gomez. 2015. "Reevaluating the Sociotropic Economic Voting Hypothesis." *Electoral Studies* 39 (September): 15–25. <https://doi.org/10.1016/j.electstud.2015.03.005>.
- Healy, Andrew, and Neil Malhotra. 2013. "Retrospective Voting Reconsidered." *Annual Review of Political Science* 16 (1): 285–306. <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-032211-212920>.
- Kahneman, Daniel. 2003. "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics." *The American Economic Review* 93 (5): 1449–75.
- Kahneman, Daniel, Paul Slovic, and Amos Tversky. 1982. *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge University Press.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1979. "On the Interpretation of Intuitive Probability: A Reply to Jonathan Cohen." *Cognition* 7: 409–11. [https://doi.org/10.1016/0010-0277\(79\)90024-6](https://doi.org/10.1016/0010-0277(79)90024-6).
- Kakes, Jan, and Garry J. Schinasi. 2004. "Toward a Framework for Safeguarding Financial Stability." SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY. <https://papers.ssrn.com/abstract=878925>.
- Koehler, Derek J., and Nigel Harvey. 2008. *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making*. John Wiley & Sons.
- Langford, Ian H. 2002. "An Existential Approach to Risk Perception." *Risk Analysis* 22 (1): 101–20. <https://doi.org/10.1111/0272-4332.t01-1-00009>.
- Lewis-Beck, Michael S., and Mary Stegmaier. 2000. "Economic Determinants of Electoral Outcomes." *Annual Review of Political Science* 3 (1): 183–219. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.3.1.183>.
- Lewis-Beck, Michael S., and Mary Stegmaier. 2008. "The Economic Vote in Transitional Democracies." *Journal of Elections, Public Opinion and Parties* 18 (3): 303–23. <https://doi.org/10.1080/17457280802227710>.
- MacKuen, Michael B., Robert S. Erikson, and James A. Stimson. 1992. "Peasants or Bankers? The American Electorate and the U.S. Economy." *American Political Science Review* 86 (3): 597–611. <https://doi.org/10.2307/1964124>.
- Newell, Ben R., and David R. Shanks. 2014. "Unconscious Influences on Decision Making: A Critical Review." *Behavioral and Brain Sciences* 37 (1): 1–19. <https://doi.org/10.1017/S0140525X12003214>.
- Russell, James A. 2003. "Core Affect and the Psychological Construction of Emotion." *Psychological Review* 110 (1): 145–72. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.110.1.145>.

Simon, Herbert A. 1957. *Models of Man; Social and Rational*. Models of Man; Social and Rational. Oxford, England: Wiley.

Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1974. "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases." *Science* 185 (4157): 1124–31.

Vis, Barbara. 2019. "Heuristics and Political Elites' Judgment and Decision-Making." *Political Studies Review* 17 (1): 41–52. <https://doi.org/10.1177/1478929917750311>.

Wallerstein, Immanuel. 1993. *Sistemul Mondial Modern*. București: Editura Meridiane.