

# Socio-kulturna varijabilnost reakcija u bihevioralno-ekonomskim eksperimentima

---

Hadžavdić, Edin

Master's thesis / Diplomski rad

2024

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište u Zagrebu, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:131:292923>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-06**



Sveučilište u Zagrebu  
Filozofski fakultet  
University of Zagreb  
Faculty of Humanities  
and Social Sciences

Repository / Repozitorij:

[ODRAZ - open repository of the University of Zagreb  
Faculty of Humanities and Social Sciences](#)



SVEUČILIŠTE U ZAGREBU  
FILOZOFSKI FAKULTET  
ODSJEK ZA ETNOLOGIJU I KULTURNU ANTROPOLOGIJU

Edin Hadžavdić

**SOCIO-KULTURNA VARIJABILNOST REAKCIJA  
U BIHEVIORALNO-EKONOMSKIM EKSPERIMENTIMA**

Diplomski rad

Mentor: prof. dr. sc. Darko Polšek

Zagreb, 2024.

## Sadržaj

<b>1. Bihevioralna ekonomija, racionalni akteri i otklon od racionalnosti.....</b>	<b>6</b>
<b>1.1. Primjeri pristranog odlučivanja i otklona od racionalnog .....</b>	<b>8</b>
1.1.1. Primjer 1: Sidrenje (eng. <i>anchoring</i> ) (Tversky, Kahneman, 1974).....	8
1.1.2. Primjer 2: Efekt okvira (eng. <i>framing effect</i> ) (Tversky, Kahneman, 1981) .....	8
1.1.3. Primjer 3: Efekt posjedovanja / sudjelovanja (eng. <i>endowment effect</i> ) (Thaler 1980; Kahneman, Knetsch i Thaler, 1991).....	9
1.1.4. Primjer 4: Vjerojatnost i intuicija. eksperiment Linda (Tversky i Kahneman, 1983) .....	10
1.1.5. Primjer 5: Altruizam i suradnja. Igra ultimatum (npr. Thaler, 1988) .....	11
<b>1.2. Dva tipa kognitivnih procesa (Sustav 1 i Sustav 2).....</b>	<b>12</b>
<b>1.3. Teorija perspektive kao podloga za razumijevanje procesa donošenja odluka .....</b>	<b>14</b>
<b>2. Pretpostavka univerzalnosti kognitivnih pristranosti .....</b>	<b>16</b>
<b>2.1. Zajedničko genetsko naslijeđe (“biološki hardver”) .....</b>	<b>16</b>
<b>2.2. Izbjegavanje (pre)skupih pogrešaka.....</b>	<b>17</b>
<b>2.3. U nedostatku (ili neuočljivosti) dokaza za suprotno, pretpostavljamo univerzalnost....</b>	<b>18</b>
<b>2.4. Propitivanje pretpostavke univerzalnosti.....</b>	<b>19</b>
<b>2.5. Jesu li sve pristranosti i sve situacije, u kojima pristranosti nastaju, iste? .....</b>	<b>21</b>
2.5.1. Razlikovanje pristranosti prema stadiju u kojem nastaju .....	21
2.5.2. „Prave“ kognitivne pristranosti i motivirane pristranosti .....	22
2.5.3. Prirodnost / neprirodnost konteksta .....	22
2.5.4. Pitanje norme .....	23
2.5.5. Funkcionalnost ili nefunkcionalnost pristranosti.....	24
<b>2.6. Postoje li različite razine/vrste univerzalnosti (ili varijabilnosti)?.....</b>	<b>25</b>
<b>2.7. O načinu utvrđivanja varijabilnosti i opisivanju socio-kulturne “osi” .....</b>	<b>26</b>
<b>2.8. Složenost socio-kulturne osi i poteškoće pri uočavanju i interpretaciji varijabilnosti... 27</b>	
2.8.1. Holističko i analitičko .....	28
2.8.2. Inglehart-Welzelov dvodimenzionalni kulturni model.....	29
2.8.3. Hofstedeov šest-dimenzionalni model usporedbe nacionalnih kultura .....	30
2.8.4. Teorija kulturnih vrijednosnih orijentacija (Schwartz, 2006).....	31
2.8.5. Teorija regulatornog fokusa (Higgins, 1997, 1998, 2015) .....	33
2.8.6. Velikih pet čimbenika osobnosti (Goldbergovih „Velikih pet“) .....	34
2.8.7. Ograničenja u korištenju kulturnih modela .....	35
<b>2.9. Što bi dovelo u pitanje (ili potvrdilo) pretpostavku univerzalnosti? .....</b>	<b>36</b>
<b>3. Istraživanja manjih, izoliranijih naroda i odstupanja od „normalnog i uobičajenog“ .. 37</b>	
<b>3.1. Igre suradnje: usporedba rezultata malih naroda i WEIRD populacija .....</b>	<b>38</b>
3.1.1. Igra ultimatum (eng. <i>ultimatum game</i> ) .....	38
3.1.2. Igra diktatora (eng. <i>dictator game</i> ).....	39
3.1.3. Igra javnog dobra (eng. <i>public goods game</i> ) .....	39

3.2.	<b>Igre suradnje: ponuđene interpretacije razlika u reakcijama .....</b>	<b>41</b>
<b>4.</b>	<b><i>Međukulturalni ekonomsko-bihevioralni eksperimenti .....</i></b>	<b>45</b>
4.1.	<b>PRISTRANOST: Pretjerana samouvjerenost (eng. <i>overconfidence</i>) .....</b>	<b>46</b>
4.1.1.	Objašnjenja pretjerane samouvjerenosti .....	48
4.1.2.	Tri vrste pretjerane samouvjerenosti .....	49
4.1.3.	Međukulturalna istraživanja pretjerane samouvjerenosti .....	51
4.1.4.	Pregled ponuđenih objašnjenja varijabilnosti pretjerane samouvjerenosti.....	63
4.1.5.	Zaključak: postoji li kulturna varijabilnost pretjerane samouvjerenosti?.....	69
4.2.	<b>PRISTRANOST: Efekt posjedovanja / sudjelovanja (eng. <i>endowment effect</i>) .....</b>	<b>75</b>
4.2.1.	Različita objašnjenja efekta posjedovanja .....	76
4.2.2.	Međukulturalna istraživanja efekta posjedovanja .....	78
4.2.3.	Pregled ponuđenih objašnjenja varijabilnosti efekta posjedovanja .....	84
4.2.4.	Zaključak: kulturna varijabilnost efekta posjedovanja .....	86
4.3.	<b>PRISTRANOST (HEURISTIKA): Efekt sidrenja (eng. <i>anchoring effect</i>) .....</b>	<b>87</b>
4.3.1.	Objašnjenja pristranosti sidrenja.....	87
4.3.2.	Međukulturalna istraživanja pristranosti sidrenja.....	88
4.3.3.	Zaključak: kulturna varijabilnost efekta sidrenja .....	92
4.4.	<b>PRISTRANOST: Efekt okvira/uokvirivanja (eng. <i>framing effect</i>).....</b>	<b>92</b>
4.4.1.	Objašnjenja efekta okvira .....	93
4.4.2.	Tri vrste efekta okvira.....	93
4.4.3.	Međukulturalna istraživanja efekta okvira .....	96
4.4.4.	Zaključak: kulturna varijabilnost efekta okvira .....	99
4.5.	<b>PRISTRANOST: Pristrana procjena vjerojatnosti konjunktivnih i disjunktivnih događaja.....</b>	<b>99</b>
4.5.1.	Objašnjenje pristranosti u procjeni vjerojatnosti složenih događaja .....	100
4.5.2.	Istraživanja procjene vjerojatnosti disjunktivnih i konjunktivnih događaja.....	101
4.5.3.	Zaključak: kulturna varijabilnost pristrane procjene konjunktivnih ili disjunktivnih vjerojatnosti	103
4.6.	<b>PRISTRANOST: Pristranost retrospektivnog uvida / retrospektive / „naknadne pameti“ / „postdikcije“ (eng. <i>hindsight bias</i>) .....</b>	<b>103</b>
4.6.1.	Objašnjenja pristranosti retrospektive .....	104
4.6.2.	Međukulturalna istraživanja pristranosti retrospektive .....	106
4.6.3.	Zaključak: upitnost kulturne varijabilnosti pristranosti retrospektive .....	120
<b>5.</b>	<b><i>Dodatak.....</i></b>	<b>121</b>
<b>6.</b>	<b><i>Diskusija i zaključak .....</i></b>	<b>127</b>
<b>Reference:</b>	<b>.....</b>	<b>132</b>

## **Sažetak**

Bihevioralno-ekonomski model pretpostavlja univerzalnost ljudskih reakcija u eksperimentima koji svjedoče o bihevioralno-ekonomskim pristranostima, odnosno takva istraživanja imaju tendenciju zanemarivanja kulturnih razlika.

Cilj rada je istražiti utjecaj kulturnih razlika (kulturnih varijabli) na pojedine vrste pristranosti (koliki je i je li taj utjecaj različit za različite vrste pristranosti?) te donijeti sud o univerzalnosti bihevioralno-ekonomskih obrazaca ponašanja (koliki bi raspon kulturne varijabilnosti bio (ne)prihvatljiv za bihevioralno-ekonomski model?).

Metodologija rada temeljit će se na analizi relevantne literature, uključujući i rezultate eksperimenata koji ispituju utjecaj kulturnih varijabli na donošenje odluka.

### **Ključne riječi:**

kognitivne pristranosti, kulturna varijabilnost

## **Socio-Cultural Variability of Reactions in Behavioral Economics Experiments**

### **Abstract:**

The behavioral economics (B-E) model assumes the universality of human reactions in experiments that demonstrate B-E biases, while B-E research tends to neglect cultural differences.

The aim of the paper is to examine the influence of cultural differences (cultural variables) on specific types of biases (how significant is this influence and is it different for various types of biases?) and to assess the universality of B-E behavior patterns (what range of cultural variability would be (un)acceptable for the behavioral economics model?).

The methodology of the paper will be based on the analysis of relevant publications, including the results of experiments that examine the influence of cultural variables on decision-making.

### **Key words:**

cognitive biases, cultural variability

# 1. Bihevioralna ekonomija, racionalni akteri i otklon od racionalnosti

Istraživanja u području donošenja odluka u uvjetima neizvjesnosti, koja su tijekom 70-ih godina 20. stoljeća provodili Amos Tversky i Daniel Kahneman, ali i raniji uvidi, primjerice, Herberta Simona (teorija ograničene racionalnosti), predstavljaju početak i temelj bihevioralne ekonomije, odnosno početak sustavnog osporavanja odnosno dovođenja u pitanje jedne od temeljnih pretpostavki klasične ekonomije – pretpostavke o *racionalnom ekonomskom akteru*<sup>1</sup>.

U temeljima tradicionalne, klasične ekonomske teorije smještena je *teorija racionalnog izbora* (eng. *rational choice theory*). Pretpostavka je ove teorije da ljudi, kao racionalni akteri, donose odluke – odabiru opcije, poduzimaju aktivnosti – koje maksimaliziraju njihovu korist, u skladu s njihovim osobnim preferencijama (vrijednostima) i to temeljem svih dostupnih informacija<sup>2</sup> (objektivno, analitički)<sup>3</sup>.

Racionalni ekonomski akter, *Homo economicus* (čija je skala vrijednosti i preferencija sužena na ekonomske vrijednosti), ključni je element za stvaranje klasičnih ekonomskih modela koji opisuju i predviđaju način donošenja odluka pojedinaca te zatim, agregirano, omogućuju razumijevanje ekonomskih pojava i ishoda na makro razinama.

Bihevioralna ekonomija, koristeći uvide iz područja psihologije, postupno je stvarala sve opsežniju kolekciju dokaza, odnosno popis (i opis) situacija u kojima ljudi / akteri biraju za njih sub-optimalne ili štetne opcije i to čine *sustavno, na predvidljiv način*. Takvu sklonost predvidljivim pogreškama, odnosno sustavnom otklonu od racionalnog pri donošenju odluka i odabiru ponuđenih opcija, psiholozi i bihevioralni ekonomisti označili su kao kognitivnu pristranost (eng. *cognitive bias*).

Proces uspostavljanja bihevioralne ekonomije kao discipline bio je otežan činjenicom da psihologija i bihevioralna ekonomija nisu nudile elegantne i (relativno) jednostavne modele

---

<sup>1</sup> (Pra)početci bihevioralne ekonomije sežu i dalje u prošlost. Čini se da ne postoji čvrst konsenzus oko pitanja nastanka ove discipline pa neki autori navode kako je “*pisanje povijesti bihevioralne ekonomije [...] riskantan posao*” (Svorenčik i Truc, 2022).

<sup>2</sup> Teorija racionalnog izbora temelji se na skupu pretpostavki vezanih za formalna svojstva preferencija racionalnog aktera, kao primjerice: stabilnost preferencija u vremenu, tranzitivnost odnosa pojedinih opcija i sl. Za potrebe ovog teksta dovoljan je pojednostavljeni opis racionalnog aktera kao “maksimalizatora svoje koristi”. Usklađena s ovime je i teorija očekivane korisnosti (eng. *expected utility theory*) (von Neumann i Morgenstern, 1944), koja je jedan od temelja klasične ekonomske teorije izbora u uvjetima neizvjesnosti.

<sup>3</sup> Opis teorije racionalnog izbora u, primjerice, Sen (1994).

ljudskog ponašanja kao što je to slučaj s klasičnom ekonomskom teorijom. Kahneman, primjerice, govori o prigovoru ekonomista vezano za nesposobnost psihologije (i bihevioralne ekonomije) da stvori „koherentnu alternativu modelu racionalnog aktera“ (Kahneman, 2003). Međutim, isti autor ističe da upravo ta nemogućnost psihologije da stvori modele i teorije koji bi parirali „eleganciji i preciznosti formalnih normativnih modela“ (Kahneman, 2003) kojima barata klasična ekonomija – upravo to govori o tome koliko su takvi pojednostavljeni modeli klasične ekonomske teorije *nerealistični* (iz perspektive psihologije).

Pristranosti koje su otkrivale psihologija i bihevioralna ekonomija, u početku promatrane od strane ekonomista kao nevažne anomalije, s vremenom su sve više dovodile u pitanje temeljne pretpostavke klasične ekonomske teorije. Zapažanja bihevioralne ekonomije u konačnici su uspostavila bihevioralnu ekonomiju kao disciplinu, a njene zaključke kao stvarne i u praksi korisne<sup>4</sup>.

Jedno od (preostalih) pitanja bihevioralne ekonomije, pitanje na koje, čini se, još uvijek ne postoji dovoljno čvrst odgovor, a koje bi moglo predstavljati svojevrzni nastavak razvoja bihevioralne ekonomije, jest pitanje *univerzalnosti* njenih zapažanja i zaključaka – postojanje kognitivnih pristranosti na razini cijele ljudske vrste, u svim ljudskim populacijama, u svim ekološkim / okolišnim uvjetima (i u svim vremenima?). Ovaj rad propituje tu univerzalnost i to s fokusom na (*socio-*)*kulturno* kao potencijalnim uzrokom (eventualnih) razlika u podložnosti kognitivnim pristranostima. Mogu li kulturni elementi utjecati na pristranosti (na reakcije ljudi) u bihevioralno-ekonomskim eksperimentima, u kojoj mjeri i/ili na koje vrste pristranosti?

Odnos kognitivnih pristranosti i spomenute pretpostavke o čovjeku kao racionalnom akteru, najučinkovitije se ilustrira primjerima bihevioralno-ekonomskih eksperimenata. Stoga je u nastavku ponuđen sažet prikaz nekoliko klasičnih eksperimenata čiji su rezultati doveli u pitanje pretpostavku o racionalnom akteru. Također, opis uočenih reakcija u tim eksperimentima te usporedba s “racionalnim” reakcijama *Homo economicusa* poslužit će nam u analizi i interpretaciji rezultata onih eksperimenata koji sugeriraju postojanje kulturne varijabilnosti.

---

<sup>4</sup> Postoje i kritike upućene korištenju uvida bihevioralne ekonomije u praksi. Opisuje ih se kao sredstvo za manipuliranje ljudima, kao alat za usmjeravanje ponašanja — “nutkanje” (“*nudging*”), „državni paternalizam“ (“*governmental paternalism*”) (Gigerenzer, 2018). Navedeno nije predmet ovog rada.



## 1.1. Primjeri pristranog odlučivanja i otklona od racionalnog

Primjeri eksperimenata prikazanih u nastavku samo su skromna ilustracija velikog raspona ljudskih reakcija koje odstupaju od pretpostavljenog normativa (postavlja se, naravno, i pitanje valjanosti samog normativa). Primjeri u kojima se zamjećuje neusklađenost ljudskih reakcija s očekivanim reakcijama racionalnih aktera s vremenom je rastao. Izvorne tri skupine kognitivnih pristranosti, odnosno tri kategorije tzv. *heuristika* („mentalnih prečaca“; objašnjene slijedi u nastavku teksta) koji uzrokuju nastanak pristranosti, opisane od strane Tverskog i Kahnemana (1974), uključivale su: (1) prosuđivanje temeljem reprezentativnosti (eng. *representativeness*), (2) prosuđivanje temeljem dostupnosti (eng. *availability*), te (3) prilagodba i sidrenje (eng. *adjustment and anchoring*).

Broj danas opisanih pristranosti bliži se broju 200 (izvori kao, primjerice, *Cognitive Bias Codex*, navode ih približno 180). Prikaz u nastavku uključuje opise efekta sidrenja, efekta okvira, efekta posjedovanja, eksperiment Linda, te reakcije u tzv. igrama suradnje. (Napomena: Opisi izvornih eksperimenata donekle su pojednostavljeni.)

### 1.1.1. Primjer 1: Sidrenje (eng. *anchoring*) (Tversky, Kahneman, 1974)

Od sudionika eksperimenta zahtijeva se procjena određene brojčane veličine. Primjerice, od sudionika se tražila procjena postotka / udjela afričkih država u ukupnom broju članica Ujedinjenih naroda (podatak koji, vjerojatno, nije dobro poznat većini ljudi). Kao ključni dio eksperimenta pred sudionicima se pokreće “kolo sreće” s brojevima od 0 do 100.

Rezultati ovog eksperimenta pokazuju da na procjene sudionika značajno utječe broj na kojem se prethodno zaustavilo kolo sreće, iako taj broj, očigledno, nema nikakvu relevantnost za postavljeno pitanje.

Zašto sudionici, svjesno ili nesvjesno, uzimaju u obzir očigledno irelevantnu informaciju pri donošenju procjene? Racionalni akteri ne donose procjene na takav način, odnosno “ne vuče ih sidro” (broj na kolu sreće, u ovom slučaju).

### 1.1.2. Primjer 2: Efekt okvira (eng. *framing effect*) (Tversky, Kahneman, 1981)

Sudionicima se prikazuju sljedeće dvije situacije te ih se pita što bi u takvoj situaciji učinili:

Situacija 1: Odlučili ste otići u kazalište vidjeti predstavu. Ulaznica košta 20 eura. Kada ste došli do kazališta, primijetili ste da ste po putu *izgubili 20 eura*. Hoćete li ipak kupiti ulaznicu i platiti 20 eura? (Napomena: To vam nije bilo zadnjih 20 eura u džepu.)

Situacija 2: Odlučili ste otići u kazalište vidjeti predstavu. Kupili ste, npr. dan ranije, ulaznicu za 20 eura. Kada ste došli do kazališta, primijetili ste da ste po putu *izgubili ulaznicu*. Hoćete li ipak kupiti novu ulaznicu i još jednom platiti 20 eura? (Napomena: Ostalo vam je još barem 20 eura u džepu<sup>5</sup>.)

Pokazalo se da znatno veći broj ispitanika izjavljuje kako želi kupiti ulaznicu u situaciji br.1 (gubitak novčanice), nego što je to slučaj sa situacijom br.2 (gubitak ulaznice). Rezultati koje navode autori (Tversky i Kahneman, 1981) su 88% i 46% za situacije br.1 i br.2.

Zbog čega postoji takva razlika u reakcijama ako je, u slučaju kupnje ulaznice, ekonomski rezultat u obje situacije *identičan* – ukupan izdatak/gubitak od 40 eura i odgledana predstava; razlika je samo u okviru priče. Racionalni bi *Homo economicus* trebao doživljavati ove dvije situacije kao identične, ali to nije slučaj s „običnim“ ispitanicima.

**Napomena:** Efekt okvira ponekad se ilustrira poznatim primjerom o polu-punoj i polu-praznoj čaši. Čaše su jednako pune, ali je način (okvir) prezentiranja situacije različit – u jednom slučaju pozitivan, a u drugom negativan.

### **1.1.3. Primjer 3: Efekt posjedovanja / sudjelovanja (eng. *endowment effect*) (Thaler 1980; Kahneman, Knetsch i Thaler, 1991)**

Sudionici su podijeljeni u dvije skupine: sudionicima u prvoj skupini poklanjaju se šalice za kavu, a drugoj se skupini nudi mogućnost kupovine tih šalica (od sudionika iz prve skupine).

Klasična ekonomska teorija predviđa da će na tako formiranom „tržištu šalica“ u prosjeku 50% šalica promijeniti vlasnika<sup>6</sup> nakon što kupci i prodavači-vlasnici uspostave *fer* tržišnu cijenu koja će jamčiti da će šalice završiti u rukama onih koji ih najviše žele i cijene (utjecaj ponude i potražnje).

Međutim, u slučaju ovog (i sličnih) eksperimenta kupoprodajne transakcije su se dešavale u *znatno manjem opsegu* nego što to predviđa ekonomska teorija, dok su (jer su) prodajne cijene, tj. zahtjevi vlasnika šalica, bile u prosjeku značajno iznad iznosa koje su nudili sudionici-kupci iz druge grupe (ekonomskim rječnikom rečeno – rezultati pokazuju postojanu razliku između

---

<sup>5</sup> U ovom su primjeru monetarni iznosi dvostruko veći nego u originalnom primjeru iz 1981.

<sup>6</sup> Coase-ov teorem (Ronald H. Coase. 1960. The Problem of Social Cost; u Kahneman et al., 1990)

razine spremnosti na plaćanje (eng. *willingness to pay*) i spremnosti na prihvaćanje ponuđenih iznosa (eng. *willingness to accept*).

Iako se rezultati ovakvih eksperimenata ne čine nimalo dramatičnima, oni su u suprotnosti s nekim od temeljnih pretpostavki klasične ekonomske teorije, kao što je pretpostavka o stabilnim preferencijama racionalnog ekonomskog aktera i neovisnosti tih preferencija o *početnom stanju* / *referentnoj poziciji*. Ekonomska vrijednost nekog predmeta ne bi smjela ovisiti o tome je li predmet u našem vlasništvu ili u vlasništvu nekoga drugog (prethodno spomenuto početno stanje), odnosno ne bismo trebali preferirati predmet A u odnosu na identičan predmet B samo zato što je predmet A prethodno bio u našem posjedu (u ovom slučaju, trajanje tijekom kojeg su predmeti bili u nečijem posjedu mjerilo se sekundama ili minutama – nedovoljno za bilo kakve izmjene ili poboljšanja tog predmeta). Sam čin posjedovanja kao da je stvorio (imaginarnu) dodanu vrijednost.

#### **1.1.4. Primjer 4: Vjerojatnost i intuicija. eksperiment Linda (Tversky i Kahneman, 1983)**

Sudionicima je ponuđen sljedeći kratak opis (izmišljene) osobe, Linde: Linda ima 31 godinu, neudata je, otvorena je i vrlo pametna. Studirala je filozofiju. Kao studentica bila je duboko zabrinuta za pitanja diskriminacije i društvene pravde, a također je sudjelovala u prosvjedima protiv nuklearnog naoružanja.

Od sudionika se zatim tražilo da pročitaju ponuđeni popis zanimanja i interesa (skraćeni popis u nastavku) koji bi mogli odgovarati Lindinom profilu te da ih rangiraju po vjerojatnosti – što je /tko je, najvjerojatnije, Linda<sup>7</sup>:

- Linda je bankovna službenica (B);
- Linda je aktivna u feminističkom pokretu (F);
- Linda je bankovna službenica i aktivna je u feminističkom pokretu (BF).

Opis Linde pripremljen je na način da odgovara stereotipu (prototipu) aktivne feministice (i obrnuto, da *ne* odgovara stereotipu bankovne službenice). Većina ispitanika rangirala je ponuđene odgovore (vjerojatnost da Lindino zanimanje odgovara predloženom) na način da su koristili *sličnost* (!) (reprezentativnost) opisa ponuđenog u odgovoru u odnosu na prototip feministice ponuđen u opisu Linde. Takav način procjene vjerojatnosti nije ispravan jer,

---

<sup>7</sup> Originalni eksperiment uključuje dulji popis zanimanja, ali je ključna učestalost odabira ovdje navedenih.

primjerice, ne uzima u obzir tzv. baznu učestalost / prethodne vjerojatnosti (eng. *base rate*) – na svijetu postoji neusporedivo veći broj bankovnih službenica od žena aktivnih u feminističkom pokretu, što bi trebalo znatno umanjiti vjerojatnost odgovora koji uključuju tu opciju.

To nije jedini uočeni problem. Ispitanici su odgovarali na način da su trećem opisu, (BF) – bankovna službenica i (istovremeno!) aktivna feministica, pridružili *veću* vjerojatnost u odnosu na prvi opis, (B) – bankovna službenica<sup>8</sup>.

Racionalni akter s besprijekornim osjećajem za logiku nikada ne bi napravio takvu pogrešku jer vjerojatnost da je samo jedna (B!) tvrdnja istinita je, naravno, veća od vjerojatnosti da su *obje tvrdnje istovremeno* (BF!) istinite (vjerojatnost konjunkcije).

### 1.1.5. Primjer 5: Altruizam i suradnja. Igra ultimatum (npr. Thaler, 1988)

U igri sudjeluju dvije osobe — ponuđač i primatelj. Jednoj se osobi (ponuđaču) inicijalno dodjeljuje određeni iznos novca za raspodjelu (primjerice, 100 eura). Ponuđač mora primatelju ponuditi određeni dio tog novca (postoji minimalni dozvoljeni iznos ponude; npr. 10 eura). Primatelj može prihvatiti ili odbaciti ponudu. Ako primatelj odbaci ponudu, nitko ne dobiva ništa.

U slučaju jednokratne i anonimne igre, kada ju igraju racionalni akteri očekuje se sljedeće ponašanje primatelja i ponuditelja: primatelj bi trebao prihvatiti *bilo koji iznos veći od nule*; ponuđač, ako vjeruje u racionalnost primatelja, trebao bi ponuditi *najmanji dozvoljeni iznos*.

Ipak, eksperimenti pokazuju da sudionici ove igre najčešće “nisu racionalni” te da često nude *fer* iznose (oko polovine dodijeljenog iznosa), ali i da često odbijaju iznose koje im se čine premali (iako su veći od nule) – niti jedno niti drugo se ne očekuje od pravih *Homo economicusa* (već samo od pravih ljudi).

(Iako igre suradnje nisu klasični bihevioralno-ekonomski eksperimenti, pomoću njih se također ostvaruje uvid u odmak od klasične, ekonomske, *Homo economicus* racionalnosti. Također, u nastavku će poslužiti i kao svojevrsni izvor sumnje u univerzalnost kognitivnih pristranosti.)

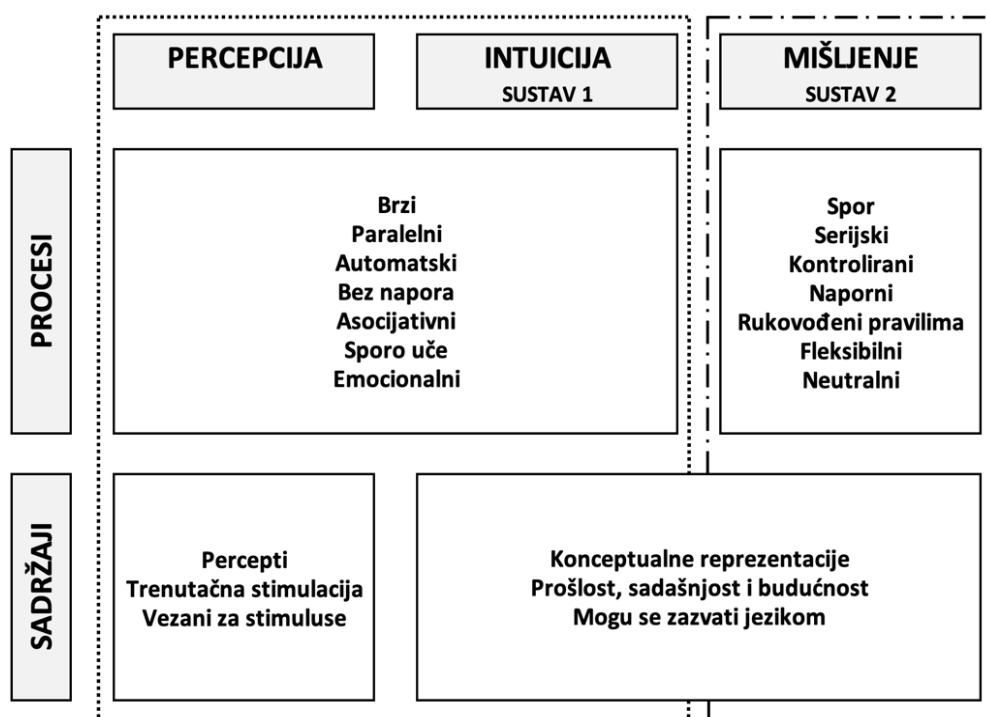
---

<sup>8</sup> Čini se da je razlog za takav odabir taj što „BF“ djeluje sličnije opisu Linde (prototipne feministice) u odnosu na „B“. Prosuđivanje o vjerojatnosti temeljem takve „sličnosti“ naziva se heuristikom reprezentativnosti (Tverski i Kahneman, 1974) (objašnjene slijedi u nastavku teksta).

## 1.2. Dva tipa kognitivnih procesa (Sustav 1 i Sustav 2)

Iako bihevioralna ekonomija (kao ni klasična ekonomska teorija) nije bila primarno usmjerena k objašnjenju uzroka reakcija uočenih u bihevioralno-ekonomskim eksperimentima (razumijevanje kognitivnih procesa koji leže u pozadini ili identifikaciji neuroloških korelata vezanih uz određene reakcije)<sup>9</sup>, psihologija je ponudila interpretaciju koja se temelji na modelu *dvojne arhitekture ljudske kognicije* (dualni model, model dvostrukog procesiranja) (primjerice, Kahneman, 2003). U navedenom se modelu kognitivni procesi dijele na sljedeća dva tipa:

- **Sustav 1:** “brzi sustav”, vezan za percepciju i intuiciju;
- **Sustav 2:** “spori sustav”, odgovoran za mišljenje.



Slika 1: Prema: Kahneman (2003); prijevod termina iz Polšek (2013); moje označavanje (isprekidane linije)

Dvojna arhitektura kognicije podrazumijeva percepciju i mišljenje te intuiciju kao “smještenu između” percepcije i mišljenja<sup>10</sup>. S jedne strane, intuicija koristi brze procese percepcije, ali je istovremeno u stanju stvoriti sadržaje koje sama percepcija ne može stvoriti, već ih stvara samo

<sup>9</sup> Fokus je bio usmjeren prema uočavanju situacija u kojima se pristranosti pojavljuju, razumijevanju njihovih posljedica, stvaranju modela za predviđanje te primjeni stečenih uvida u praksi. S obzirom na ograničenja u mogućnostima uočavanja kognitivnih pristranosti na neurološkoj razini, o pristranostima uglavnom zaključujemo temeljem uočenog ponašanja, kako primjerice podsjeća Trimmer (2016).

<sup>10</sup> Termine “Sustav 1” i “Sustav 2” predložili su Stanovich i West (2000), Gilovich i Griffin (2002); koristi ih i Kahneman, uz alternativne nazive “brzi” i “spori”.

proces mišljenja („konceptualne reprezentacije, prošlost, sadašnjost i budućnost, sadržaji koji se mogu zadržati jezikom“, Kahneman, 2002; Sloman, 2002; u Polšek, 2013).

Nastanak pristranosti povezuje se upravo s radom Sustava 1 (brzi sustav) – s intuicijom i s percepcijskim aparatom kojeg intuicija koristi, odnosno, bolje rečeno, sa sukobom između Sustava 1 i Sustava 2 pri kojem dolazi do svojevrsne *neodgovarajuće raspodjele posla* između tih dvaju sustava. Kada zadatke koje bi trebao riješiti jedan sustav preuzme onaj drugi, pojavljuju se kognitivne pristranosti.

Stvaranje gore spomenutih sadržaja vezano je za procese donošenja odluka, za donošenje sudova/prosudbi. Mišljenje (Sustav 2) je, kako, primjerice, navodi Kahneman (2003), uvijek „uključeno u sve prosudbe bez obzira potiču li one od impresija/dojmova (iz percepcijskog procesa) ili iz razmišljanja/mišljenja“. Intuicija, na određeni način, kao da *podmeće mišljenju sadržaj*, temeljem kojeg se, ako Sustav 2 nije dovoljno oprezan, donosi pristrana odluka.

Oprez, kontrola, provjera predloženih sadržaja! Navedene aktivnosti povezujemo s radom Sustava 2. U predloženom modelu dvojne arhitekture, kognitivne pristranosti nastaju kada Sustav 2 nedovoljno kritički prihvati brze (brzoplete) prijedloge Sustava 1. Te brze prijedloge, brze metode rješavanja problema, svojevrsne mentalne prečice koje štede naše kognitivne resurse, a koje provodi Sustav 1, psiholozi i bihevioralni ekonomisti nazivaju *heuristike*.

**Napomena (heuristike kao „super-moći“):** Heuristike, kao kognitivno „jeftin“ i brz način rješavanja problema, možemo promatrati kao svojevrsne ljudske super-moći (pristup koji zastupa Gerd Gigerenzer), ili, s druge strane, tretirati kao ljudsku slabost zbog ranije opisanih situacija u kojima nas heuristike dovode do preuranjenih (i krivih) zaključaka (pristup Kahnemana i Tverskog)<sup>11</sup>.

Gore spomenuti perceptivni aparat (pra)staro je evolucijsko naslijeđe čovjeka. Smatra se da je temeljan, nepromjenjiv, da se „ne da lako podučavati“<sup>12</sup> (Kahneman, 2011), te da je zajednički cijeloj ljudskoj vrsti (navedeno ide u korist pretpostavke univerzalnosti).

**Napomena (različiti modeli dvostrukog procesiranja):** Model dualne arhitekture odnosno dvostrukog procesiranja razvijao se i mijenja se tijekom godina. Stanovich (2008; u Pohl (ur.), 2017), primjerice, predlaže *tripartitni sustav* (dodaje Sustav 3), odnosno razdvaja Sustav 2 na

---

<sup>11</sup> Za usporedbu ovih dviju paradigmi vidi, na primjer, Polšek i Bokulić, 2013.

<sup>12</sup> „As I know from experience, System 1 is not readily educable.“ (Kahneman, 2011).

dva dijela – na „algoritamski um“ (Sustav 2) i „reflektivni um“ (Sustav 3), pri čemu Sustav 3 preuzima svojevrsnu ulogu arbitra kada dolazi do konflikta između Sustava 1 i 2.<sup>13</sup>

### 1.3. Teorija perspektive kao podloga za razumijevanje procesa donošenja odluka

U klasičnoj bi ekonomskoj teoriji, kako navodi Kahneman (2003), racionalni akter trebao biti opisan kao akter sa samo jednim kognitivnim sustavom – sustavom koji je istovremeno i besprijekorno logičan (kao što je Sustav 2) i ima “nisku potrošnju” (kao Sustav 1).

Uočavanje ranije spomenutih otklona u racionalnosti (pristranosti) i propitivanje realističnosti pretpostavki klasične ekonomske teorije rezultiralo je prijedlogom drugačijeg modela koji nastoji bolje opisati (stvarno) ponašanje ekonomskih aktera. Godine 1979. Daniel Kahneman i Amos Tverski<sup>14</sup> predlažu *teoriju perspektive / teoriju očekivanja* (eng. *prospect theory*) (Kahneman i Tversky, 1979), koju temelje na zapažanjima proizašlim iz njihovih eksperimenata.

Jedan od ključnih doprinosa ove teorije je i zaključak (i matematička formalizacija modela) o *asimetričnosti* u načinu na koji ljudi vrednuju gubitke nasuprot dobitcima u uvjetima neizvjesnosti – zaključak o ljudskoj averziji prema rizicima (eng. *loss aversion*). Gubitak ili mogućnost/očekivanje/perspektiva gubitka, npr. određenog novčanog iznosa, „boli“ nas više nego što nas veseli dobitak ili perspektiva dobitka u tom *istom* (!) iznosu. Situacije u kojima donosimo odluke mogu biti prikazane / uokvirene u perspektivu gubitka ili perspektivu dobitka, što može utjecati na naše odluke i to na asimetričan način zbog averzije prema rizicima.

**Napomena:** Spomenuta je asimetričnost, koju uočava i prihvaća teorija perspektive, primjer svojevrsnog popravka nekih od nerealističnih pretpostavki klasične ekonomske teorije. Klasični ekonomski modeli pretpostavljaju simetričnosti i reverzibilnosti takozvanih krivulja indiferentnosti u teoriji očekivane korisnosti (eng. *expected utility theory*) (von Neumann i Morgenstern, 1944), koja je usklađena s teorijom racionalnog izbora (navedeni pojmovi su objašnjeni u Dodatku).

Kako je količina provedenih istraživanja u ovom području rasla te dosljedno, konzistentno potvrđivala postojanje pristranih reakcija u bihevioralno-ekonomskim eksperimentima (uz

---

<sup>13</sup> Pohl (u Pohl (ur.), 2017) ističe kako su „u posljednjih 20 godina predloženi mnogi i prilično raznoliki modeli dvostrukog procesiranja (koji su se opetovano mijenjali), što je možda unijelo više konfuzije nego jasnoće“.

<sup>14</sup> Oba su bili psiholozi, ali njihov rad i zaključci, integrirani u ekonomsku znanost, rezultiraju Nobelovom nagradom za ekonomiju (Nagrada Švedske narodne banke za ekonomske znanosti u sjećanje na Alfreda Nobela) dodijeljenju Danielu Kahnemanu 2002. godine.

otkrivanje sve većeg broja istih) tako su i kognitivne pristranosti prelazile iz kategorije “rijetkih anomalija” u kategoriju uobičajenih, očekivanih ljudskih osobina.

Teorija perspektive postaje jedan od temeljnih stupova bihevioralne ekonomije, a njeni uvidi u način donošenja odluka u uvjetima nesigurnosti koristit će se u interpretacijama kognitivnih pristranosti.



## 2. Pretpostavka univerzalnosti kognitivnih pristranosti

Kako poticaj stvaranju bihevioralne ekonomije dolazi iz područja psihologije, jedno od naslijeđa preuzetih iz nje je, vjerojatno, i pretpostavka univerzalnosti. Bihevioralna ekonomija, njeni uvidi i zaključci vezano za kognitivne pristranosti, podrazumijevaju, barem u njenim počecima, postojanje sustavnog i predvidljivog otklona od racionalnosti u *svim ljudskim populacijama*.

(Nepostojanje kulturne varijabilnosti djeluje kao prirodna početna pretpostavka. Jedan od preduvjeta za propitivanje bilo pretpostavki, bilo zaključaka bihevioralne ekonomije je dovoljan broj istraživanja na dovoljno širokom uzorku ispitanika. Za navedeno je potrebno vrijeme, a bihevioralna je ekonomija prije propitivanja same sebe trebala prvo ustanoviti sebe kao disciplinu.)

Choi et al. (2004) ističu kako je univerzalistička pretpostavka u psihologiji povezana sa stavom kognitivne psihologije o neovisnosti kognitivnih procesa i kognitivnih sadržaja te stavom da bi kognitivni procesi morali biti isti u svim ljudskim populacijama, iako kognitivni sadržaji (naša uvjerenja) mogu pokazivati kulturnu varijaciju.

S druge strane, Norenzayan i Heine (2005) navode da psihologija „implicitno podrazumijeva da su njeni objekti istraživanja *de facto* univerzali(je)“ te ističu „nedostatak diskusije“ na temu mogućih varijabilnosti.

### 2.1. Zajedničko genetsko naslijeđe (“biološki hardver”)

Norenzayan i Heine (2005) smatraju da je ishodište ove implicitne pretpostavke „*psihičkog jedinstva ljudske vrste*“ (autori navode: Murdock 1945) povezano s (ranim) utjecajem područja biologije na razvoj psihologije (autori navode: Benjamin, 1988) te stoga i s utjecajem evolucijske teorije (autori navode: Barkow, Cosmides i Tooby, 1992; Pinker, 1997), odnosno pretpostavke o zajedničkom genetskom naslijeđu.

Također, navodi se i utjecaj često korištene ideje odnosno metafore ljudskog uma kao računala u kognitivnim znanostima (autori navode: Block, 1995) te s time povezane ideje o postojanoj, čvrstoj univerzalnoj strukturi “hardvera” (“duboke strukture”, postojana podloga ljudske psihologije) unatoč manifestiranoj varijabilnosti “softvera” (raznolikost mentalnih sadržaja)<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Postojala su i suprotna viđenja, barem u području društvene psihologije. Primjerice, Gergen (1973), koji navodi “povijesnu kontingentnost i neponovljivost” relevantnih čimbenika koji utječu na društvenu psihologiju.

**Napomena (Sustav 1 i „biološki hardver“):** Ranije opisana pretpostavka dvojne arhitekture ljudske kognicije te brzina i automatizam perceptivnih procesa na koje se intuicija oslanja (Sustav 1) kao da sugerira poveznicu sa spomenutom metaforom čvrstih struktura, hardvera. Procesi koji se odvijaju izravno u “ugrađenom ožičenju / hardveru” (s kojim se rađamo) ne zahtijevaju dodatnu, svjesnu obradu i kalkulacije koje obavlja “kognitivni softver”, koji predstavlja dodatnu razinu kompleksnosti, zahtjeva dodatne resurse, troši vrijeme. Također, metafora hardvera i čvrstih struktura uklapa se u ranije spomenutu nepromjenjivost i nefleksibilnost Sustava 1, koji je odgovoran za nastanak pristranosti (odgovoran za „podmetanje sadržaja“ Sustavu 2).

Sve navedeno, čini se, dobro se uklapa u pretpostavku univerzalnosti.

## 2.2. Izbjegavanje (pre)skupih pogrešaka

Jedna od teorija koja se koristi za objašnjenje razloga postojanja (nekih) pristranosti je teorija upravljanja pogreškama (eng. *error management theory, EMT*) (Haselton i Buss, 2000; Haselton i Nettle, 2006; Johnson et al., 2013, u Makellams, 2020). EMT pretpostavlja da su (neke) pristranosti, tj. odluke koje donosimo, a koje nisu sasvim optimalne (ili se tako čine), ustvari evolucijski adaptivni mehanizmi za *izbjegavanje (jako) skupih pogrešaka*.

Ova teorija promatra pristranosti kao svojevrsan koristan otklon (uteg) u *vaganju troškova i koristi* koji bi mogli nastati kao rezultat neke odluke, i to na sljedeći način – bolje „puhati na hladno“ i pogriješiti (ali na način koji nije opasan po život; *false positive*), nego riskirati puno gori ishod (*false negative*). EMT se uklapa u pretpostavku univerzalnosti jer pretpostavlja evolucijsko-adaptacijsku svrhu (!) takvog ponašanja te stoga prastarost i nepromjenjivost (uslijed važnosti za preživljavanje) pa time, vjerojatno, i ne-varijabilnost unutar ljudske vrste.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Jedan od slikovitijih primjera je onaj o tendenciji muškaraca da *precjenjuju* zainteresiranost žena za seks, dok žene *podcjenjuju* predanost koja bi se mogla očekivati od muškarca. Navedeno je korisno kao sigurnosni štit u smislu izbjegavanja “jako skupih” (reproduktivnih) grešaka: za muškarca – propuštanje prilike za reprodukciju; za ženu – reprodukcija s muškarcem koji neće pružiti pomoć i resurse za podizanje djece. (Haselton, i Buss, 2000, u MaKellams, 2020). Donekle relevantno ovoj temi: Donald Hoffman (2019), u *The Case Against Reality*, naglašava kako je ključni i konačni kriterij u ocjeni racionalnosti ponašanja (bilo koga/čega) – je li ponašanje bolje/korisnije u odnosu na ponašanje konkurencije, u smislu reproduktivnog fitness-a, a ne u smislu točne percepcije objektivne stvarnosti (to naziva „FBT“ principom (*Fitness Beats Truth*)).

### **2.3. U nedostatku (ili neuočljivosti) dokaza za suprotno, pretpostavljamo univerzalnost**

Istraživanja koja su otkrivala nove kognitivne pristranosti (i/ili heuristike zbog kojih ove nastaju), te njihova konzistentnost i potvrđivanje prethodnih rezultata, nisu ukazivala na potrebu propitivanja pretpostavke univerzalnosti (Choi et al., 2004). Također, ulazak kulturnog u područja koja se bave istraživanjem prosuđivanja i donošenja odluka bio je vrlo ograničen i spor, kako navode Choi et al. (2004) (za razliku od drugih područja psihologije), što je zasigurno doprinijelo „nevidljivosti“ eventualne kulturne varijabilnosti.

Iz svega je navedenog razumljivo zbog čega je slijedio logičan (ili “logičan”?) zaključak da je i ljudska sklonost pristranom načinu donošenja odluka (korištenje heuristika, kognitivne pristranosti) univerzalno svojstvo ljudske kognicije, jer kognicija je “smještena” u svima nama zajednički biološki hardver koji je rezultat zajedničkog genetskog naslijeđa.

Pretpostavka psihičkog jedinstva ljudske vrste te uspješnost u otkrivanju novih kognitivnih pristranosti (i njihovom potvrđivanju) vodila je prema zaključku o *jedinstvu u kognitivnim pristranostima*.

**Napomena (psihološke univerzalije i univerzalnost kognitivnih pristranosti):** Pitanje ljudskih *psiholoških univerzalija* kao „temeljnih mentalnih atributa koji su na nekoj konceptualnoj razini zajednički svim ili gotovo svim odraslim ljudima [...] u svim kulturama“ (Norenzayan i Heine, 2005) šire je pitanje od (pod)pitanja vezanog za varijabilnost ili univerzalnost *kognitivnih pristranosti*, a gore spomenuti “logični zaključak“, čini se, među ostalim ovisi i o pretpostavci da kognitivne pristranosti možemo promatrati i o njima zaključivati na isti (ili dovoljno sličan) način kao i o svim drugim psihološkim procesima.

**Napomena (univerzalnost i urođenost psiholoških procesa):** U analizi ljudskih univerzalija važno je razlikovati pojam univerzalnosti od pojma urođenosti (urođenost u smislu genetskog naslijeđa). Psihološki procesi mogu biti, kako navode Norenzayan i Heine (2005), univerzalni zbog različitih razloga: (1) zbog urođenih/nasljednih osobina koje su rezultat prirodne selekcije (kao npr. sposobnost učenja jezika), (2) mogu biti kulturni nusproizvodi zajednički svim populacijama (primjer religije), (3) ili mogu biti neovisno proizvedena kulturna otkrića koja su potrebna i korisna posvuda (npr. sustav brojanja). Zbog navedenog, ističu autori, univerzalnost psiholoških procesa ne ukazuje nužno da je riječ o *urođenim* psihološkim procesima.

**Dodatna napomena (psihološke i ljudske/antropološke univerzalije):** Psihološke univerzalije (o kojima je ovdje riječ), naravno, nisu isto što i antropološke univerzalije. Primjerice,

Norenzayan i Heine (2005) ovu razliku pokazuju u razlici između područja u kojima antropologija traži univerzalije (društveni ustroj, srodnički odnosi, obitelj, načini rješavanja sukoba i sl.) i područja koja su u fokusu psihologije (pažnja, pamćenje, kognitivne strategije, pravila donošenja odluka, struktura osobnosti i sl.).

#### **2.4. Propitivanje pretpostavke univerzalnosti**

Postojanje i važnost utjecaja kognitivnih pristranosti pri donošenju odluka s vremenom su postali široko prihvaćeni, ali je isto tako stvorena mogućnost za postavljanje novog pitanja – pitanja o valjanosti pretpostavke o univerzalnosti ekonomsko-bihevioralnih reakcija.

Poticaj za propitivanje univerzalnosti vjerojatno se može (barem djelomično) pronaći u istraživanjima kulture u psihologiji. Choi et al. (2004), primjerice, navode svojevrsno ponovno rođenje istraživanja koja uključuju utjecaj kulturnog<sup>17</sup> u devedesetim godinama 20. stoljeća. Choi ističe stvaranje novih uvida u kulturnoj psihologiji kognicije, koji dovode u pitanje pretpostavke univerzalnosti temeljene na ranije spomenutoj neovisnosti kognitivnih procesa i kognitivnih sadržaja (Nisbett et al., 2001; Nisbett i Norenzayan, 2002, u Choi et al., 2004).

Propitivanje univerzalnosti kognitivnih pristranosti moglo je biti potaknuto, primjerice, uočavanjem *razlika u stilovima razmišljanja* između kulturno (dovoljno) različitih populacija. Dobro je poznata podjela uzduž kulturno-geografske osi Istok-Zapad, koja ukazuje na razlike u kognitivnim stilovima između populacija s Istoka u odnosu na “zapadnjačke” populacije (Richard Nisbett, 2003. „*Geografija mišljenja*“). Istok, Azijac razmišlja „holistički, intuitivno, relacijski“ (više obraća pažnju na kontekst), dok Zapad, Europljanin, Amerikanac europskog porijekla razmišlja „analitički, linearno, racionalno“. Uočene razlike između spomenutih populacija upućuju na vjerojatan utjecaj (socio-)kulturnog na način razmišljanja pojedinaca što dalje navodi na mogući utjecaj na način odvijanja kognitivnih procesa, uključujući i one odgovorne za postojanje kognitivnih pristranosti.

Također, u korist mogućoj kulturnoj varijabilnosti, Norenzayan i Heine (2005), primjerice, navode povezanost varijacija u socio-kulturnim praksama s varijacijama u psihološkim strukturama (autori navode: Carey, 2004; Cole, 1996; Vygotsky, 1978) i s razvojem drugačije

---

<sup>17</sup> Choi navodi sljedeće: Fiske, Kitayama, Markus, i Nisbett, 1998; Heine, Lehman, Markus i Kitayama, 1999; Markus i Kitayama, 1991; Nisbett, Peng, Choi i Norenzayan, 2001.

neuralne specijalizacije (primjerice, zbog usvajanja vještine čitanja; autori navode: Polk et al., 2002).

S jedne strane, utjecaj socio-kulturnog na način razmišljanja ne bi trebao biti neočekivan s obzirom na to da je ljudska osobnost, kako, primjerice, navodi Haviland (2017), „proizvod enkulturacije, kako je doživljava pojedinac, svaki sa svojim jedinstvenim genetskim ustrojem“. Ipak, s druge strane, važno je istaknuti da razlike u *kognitivnim stilovima* (povezanim sa socio-kulturnim razlikama) nisu isto što i razlike u *odlukama* koje donosimo (stvarni, konačni odabir ponuđenih opcija) te s njima povezane razlike u podložnosti kognitivnim pristranostima – utjecaj kulture na stilove razmišljanja ne proizvodi nužno „istu vrstu postojeće varijacije u podložnosti kognitivnim pristranostima“ (MaKellams, 2020).

Drugi, puno jednostavniji razlog za sumnju i poticaj za propitivanje univerzalnosti zaključaka psihologije i bihevioralne ekonomije, odnosi se na jedan od bazičnih problema u statističkim analizama – *(ne)reprezentativnost uzorka*.

Barrett (2020), primjerice, ukazuje na činjenicu da se istraživanja uglavnom odvijaju unutar obrazovanih i industrijaliziranih populacija te da se zaključci donose temeljem istraživanja „malog i neobičnog dijela čovječanstva dovodeći ih u laboratorije gdje gledaju u ekrane računala“ (Barrett, 2020). Slično tome, Henrich, Heine i Norenzayan (2010) ističu kako se većina istraživanja u području bihevioralnih znanosti ustvari temelji na „reprezentativnom uzorku studenata američkih sveučilišta“ umjesto na reprezentativnom uzorku sveukupne ljudske populacije.

**Napomena („WEIRD“ populacije):** Henrich et al. (2010) koriste akronim WEIRD (*Western, Educated, Industrialized, Rich and Democratic*) za opis populacija koje dolaze iz takvih “čudnih” (eng. *weird*) društava – zapadna/zapadnjačka, obrazovana, industrijalizirana, bogata i demokratska društva.

Reprezentativnost uzorka trebala bi, primjerice, podrazumijevati različite ekologije, jezike, sustave vjerovanja i društvene prakse (Norenzayan i Heine, 2005). Usprkos kritikama na račun neodgovarajućih praksi u odabiru uzorka, takve se prakse, kako navode Norenzayan i Heine (2005), već desetljećima ne mijenjaju<sup>18</sup>. Norenzayan i Heine također ističu da tako akumulirani podaci ustvari opisuju segment populacije koji predstavlja svojevrsnu “*kulturnu anomaliju*” u

---

<sup>18</sup> Navode podatak o broju objavljenih radova u području društvene psihologije – 92% radova potječe iz SAD-a i Kanade, a sveukupno iz zapadnih zemalja potječe 99% objavljenih radova.

odnosu na ostatak svijeta – tj. pripadnike zapadnjačke srednje klase<sup>19</sup>, koji su daleko najzastupljenija kategorija svjetske populacije u psihološkim istraživanjima.

Na kraju, sama pretpostavka ranije spomenutog zajedničkog genetskog naslijeđa, kako navode Norenzayan i Heine (2005), ne uklanja mogućnost da su psihološki procesi „izraženi u izmijenjenim oblicima kod različitih populacija“ (autori se oslanjaju na sljedeće izvore: D. Cohen, 2001; Kenrick, 2001; Kenrick et al., 2003).

## **2.5. Jesu li sve pristranosti i sve situacije, u kojima pristranosti nastaju, iste?**

Imaju li sve pristranosti istu prirodu, jednake uzroke, mehanizme nastanka, odnose li se na iste kognitivne procese, iste psihološke mehanizme, te utječe li bilo što od navedenog na mogućnost/vjerojatnost postojanja (ili izraženost) kulturne varijabilnosti?

Ranije prikazani uvodni primjeri kao da ukazuju na to da različite vrste pristranosti nastaju pod utjecajem različitih „okidača“, odnosno da imaju različite uzroke, različitu prirodu (kognitivno, psihološko, emocionalno ili kulturno uvjetovane reakcije?)<sup>20</sup>.

Pohl (ur., 2017), primjerice, dijeli pristranosti (naziva ih kognitivnim iluzijama) u tri kategorije: (1) pristranosti mišljenja (u ovo kategoriju smješta, primjerice, efekt okvira), (2) pristranosti prosudbe (u ovu kategoriju smješta sidrenje), i (3) pristranosti povezane s pamćenjem.

U literaturi se navode različiti načini kategorizacije, odnosno različite perspektive unutar kojih je moguće analizirati pristranosti (u nastavku su spomenute neke od njih). Može li se od pojedinih kategorija pristranosti očekivati veća razina osjetljivosti na socio-kulturno?

### **2.5.1. Razlikovanje pristranosti prema stadiju u kojem nastaju**

Raghubir i Ranjan (1999) (u Trimmer, 2016) razvrstavaju pristranosti prema stadiju / trenutku u kojem nastaju (stadij kognitivnog procesa pri donošenju odluka): (1) tijekom percepcije, (2) tijekom dohvata sjećanja/pamćenja (eng. *memory-retrieval*), (3) tijekom integracije informacija, (4) tijekom stvaranje prosudbe i, na kraju, (5) ponašanje/djelovanje (eng. *behaviour*).

---

<sup>19</sup> Autori ih opisuju kao populaciju koja je „neuobičajeno individualistička, dobrostojeća, sekularna, nisko-kontekstualna, analitična i sklona samopoboljšanju (održavanju pozitivne slike o sebi; eng. *self-enhancing*) u odnosu na ostatak svijeta“ (Fiske, Kitayama, Markus, & Nisbett, 1998; Lipset, 1996; Triandis, 1995; u Norenzayan i Heine, 2005).

<sup>20</sup> Primjerice, Pompian (2018), odvaja emocionalne pristranosti od kognitivnih pogrešaka.

Možemo li, primjerice, pretpostaviti da je utjecaj socio-kulturnog veći što smo bliže ovoj posljednjoj fazi (faza ponašanja) ili, na primjer, da je taj utjecaj manji u slučaju pristranosti koje nastaju tijekom faze percepcije (koja je vjerojatno u najvećoj mjeri određena zajedničkim genetskim naslijeđem)?

### **2.5.2. „Prave“ kognitivne pristranosti i motivirane pristranosti**

Pohl (2017) opisuje ključne značajke o kojima ovisi trebamo li nešto zaista smatrati pristranošću. Neke od značajki koje navodi su, primjerice: predvidljivost, sustavan otklon od normativnog standarda, nehotičnost (pojavljuju se bez svjesne volje te ih je zato teško izbjeći). Jesu li sve vrste pristranosti jednako predvidljive, jednako postojane, jesu li sve jednako teške za izbjeći i je li (koliko je) bilo što od navedenog osjetljivo na utjecaj socio-kulturnog?

Jedna od perspektiva, u smislu različite prirode pojedinih vrsta pristranosti, dijeli pristranosti na one „prave“ kognitivne pristranosti i na motivirane pristranosti (eng. *motivated biases*, *motivational biases*).

„Prave“ kognitivne pristranosti su neizbježne (ili gotovo neizbježne) te nastaju kao rezultat određenih značajki kognitivnih procesa, tj. svojevrsnih propusta u tim procesima (u što spada primjena ranije spomenutih heuristika).

S druge strane, u slučaju motiviranih pristranosti, reakcije / odluke se u određenoj mjeri pripisuju motivacijskim efektima tj. „samostvorenim poticajima koji ometaju objektivnu procjenu“ (Raghubir i Ranjan, 1999), kao što je, primjerice (kako navode spomenuti autori), motivacija za održavanjem pozitivne slike o sebi, motivacija za postizanjem ciljeva, za postizanjem osjećaja zadovoljstva i sl. Takvi poticaji, svjesno ili nesvjesno, utječu na naše razmišljanje i na odluke. Na primjer, ranije spomenuta averzija prema gubitku, koja uzrokuje pristranosti pri odabiru rizičnih opcija, mogla bi biti motivacijski uzrokovana s obzirom na različite osjećaje koje nam donosi mogućnost gubitka nasuprot perspektivi dobitka.

Treba li se očekivati veća kulturna varijabilnost u onih pristranosti koje su motivacijskog tipa? Primjerice, gore navedeno održavanje pozitivne slike o sebi, postizanje ciljeva, osjećaj zadovoljstva – postižu li se na isti način (jesu li jednako prihvatljivi) u svim kulturama?

### **2.5.3. Prirodnost / neprirodnost konteksta**

Nadalje, trebamo li sve zadatke/probleme/situacije koje izazivaju nastanak pristranosti nužno promatrati kao jednake? Trebamo li voditi računa o tome odražava li eksperiment *prirodni*

*kontekst* (prirodnu ekologiju) – kontekst koji je dovoljno sličan onome s kojim smo se kao ljudska vrsta susretali tijekom evolucijske povijesti te smo imali vremena (i razloga) adaptirati mu se i razviti mehanizme za rješavanje problema koji se pojavljuju u takvom kontekstu / okolišu. (U protivnom, govorimo o tzv. efektu artefakata zbog neprirodnih uvjeta eksperimenta (Haselton et al., 2015, u Trimmer, 2016)).

Što kada je eksperimentalna situacija u kojoj primjećujemo postojanje pristranosti (ili kulturnu varijaciju iste) takva da ne postoji prirodni okvir za promatrani problem? Pod „prirodnim i neprirodnim okvirima“ misli se, primjerice, na one iz poznatog Wasonovog zadatka odabira (Wason, 1968) u kojem postoje dva logički potpuno ekvivalentna konteksta, tj. dva načina postavljanja problema/situacije (u Wasonovom zadatku odabira to su: (1) problem s četiri karte (koje smiju imati slovo „D“ samo ako imaju broj „3“ na drugoj strani) kao ne-društveni kontekst (teško rješiv zadatak) te (2) logički potpuno ekvivalentan problem s četiri čovjeka za šankom (koji smiju piti alkohol samo ako su punoljetni) kao društveni kontekst (lako rješiv)).

Prirodnost ili neprirodnost situacije (scenarija, teme) eksperimenta ili npr. relevantnost eksperimenta za ispitanike, tj. relevantnost / povezanost sa situacijama iz njihove (socio-kulturne) svakodnevice – može li to utjecati na njihove reakcije<sup>21</sup>?

#### **2.5.4. Pitanje norme**

Na kraju, moguće je propitivati i sam način na koji smo odredili što je normalno / normativno te s time povezana kvalifikacija ponašanja / odluka kao racionalnih ili iracionalnih te, u konačnici, kvalifikacije nečega kao kognitivne pristranosti. Pohl (2017) ističe kako diskusija na temu normi i racionalnosti još uvijek nije dovršena, da je teorijsko razumijevanje istih „nepotpuno i još uvijek u razvoju [te da je zbog navedenog važno da se] u određenom kontekstu jasno objasni zašto se nešto smatra normom“ (Hahn i Harris, 2014; u Pohl (ur.), 2017).

Pomak u normativnom standardu, kako ističe isti autor, mogao bi rezultirati potpunim „brisanjem s popisa“ nekih pristranosti.

**Primjer „krivog normativa“:** Pohl (2017) navodi primjer pamćenja i ocjene učinkovitosti pamćenja (u kontekstu kategorije pristranosti vezanih za pamćenje) te navodi kako svrha pamćenja nije doslovna pohrana detaljnih, preciznih informacija o prošlim događajima već

---

<sup>21</sup> Istraživanja 15 malih naroda (Henrich, 2005; prikazano u nastavku) kao da pokazuje upravo takvu usklađenost reakcija ispitanika s onim što je normalno i uobičajeno u njihovoj svakodnevnici (a razlikuje se od onoga što se uočava u drugim kulturama).



„izvlačenje suštine“, te da bi zbog toga naša sposobnost „prisjećanja suštine iz originalnog materijala“ možda bila bolji pokazatelj naših sposobnosti od sposobnosti *doslovnog pamćenja* svih detalja nekog događaja iz prošlosti (a upravo se to najčešće smatra učinkovitim pamćenjem)<sup>22</sup>.

Pitanje ispravnosti norme, iako nije nužno izravno vezano za razlikovanje pojedinih kategorija pristranosti (niti njihove prirode ili osjetljivosti na socio-kulturno), ipak stvara određenu nesigurnost u interpretaciji rezultata ekonomsko-bihevioralnih eksperimenata s obzirom na to da o toj normi, i otklonu uočenih reakcija od nje, ovisi hoćemo li uopće nešto smatrati pristranošću.

### **2.5.5. Funkcionalnost ili nefunkcionalnost pristranosti**

Donekle vezano za pitanje normativnog je pitanje funkcije pristranosti. Kako, primjerice, navodi Pohl (2017), pitanje funkcije/funkcionalnosti stvara sljedeće tri perspektive u odnosu na kognitivne pristranosti: (1) pristranost kao nefunkcionalna pogreška sustava (ne služi ničemu), (2) kao (slučajni) nusproizvod inače funkcionalnih kognitivnih procesa ili (3) kao adaptivno (funkcionalno) ponašanje.

Spomenute tri perspektive u odnosu na funkciju nisu (nužno) način kategorizacije pristranosti, već stav prema problemu postojanja pristranosti (autor govori o tri perspektive, a ne o tri kategorije). Pesimističniji istraživači, kako navodi autor, skloniji su perspektivi koja pristranosti promatra kao greške uma, a drugi, optimističniji (ili barem dio njih), pristranosti vide kao korisne prilagodbe ako se koriste na odgovarajući način u odgovarajućim situacijama. Također, određivanje normativnog i racionalnog zahtijevat će drugačiju logiku u slučaju nefunkcionalnih pristranosti (obične greške uma) u odnosu na pristranosti koje su ustvari adaptivne (što možda nije jasno i lako uočljivo). (Ranije spomenuta teorija upravljanja pogreškama – činjenje manjih pogrešaka kako bi se izbjegle velike i skupe pogreške, odnosila bi se na one pristranosti koje nas usmjeravaju na korisno, adaptivno ponašanje.)

Ako funkcionalne perspektive promatramo kao kategorije, ako pojedine vrste pristranosti odgovaraju različitim razinama (ne)funkcionalnosti, može li se određena razina (ne)funkcionalnosti povezati s većom ili manjom osjetljivosti na socio-kulturno? Primjerice, ako

---

<sup>22</sup> Autor navodi kako je, za razliku od istraživanja pristranosti vezanih za pamćenje, u istraživanjima pristranosti koje se odnose na razmišljanje i prosudbu, došlo do određene „promjene standarda“ vezano za temu normativnog.

je neko ponašanje (uključujući i pristranost) adaptivno, ako predstavlja evolucijsku prilagodbu, tada bi trebalo biti i važno te teže uklonjivo / manje promjenjivo?

## 2.6. Postoje li različite razine/vrste univerzalnosti (ili varijabilnosti)?

Norenzayan i Heine (2005), spominjući zanemarenost teme ljudskih univerzalija u domeni psihologije, predlažu određene metodološke kriterije za analizu te, među ostalim, predlažu korištenje *hijerarhijskog modela s tri razine univerzalija* (uključujući i svojevrsan hodogram za provjeru stupnja, "jačine" univerzalnosti). Autori smatraju da će navedeno omogućiti fokusiraniju analizu te razdvajanje kulturno proizvedenog od univerzalnoga (detaljniji opis predložene hijerarhije univerzalija prikazan je u Dodatku).

Predložena ljestvica / hijerarhija univerzalija uključuje sljedeće (počevši od najviše razine univerzalnosti prema najnižoj, sve do „ne-univerzalije“ na dnu):

- Univerzalije pristupačnosti (eng. *accessibility universals*) kao najviša razina univerzalnosti (nepostojanje bilo kakve kulturne varijacije).
- Funkcionalne univerzalije kao srednja razina univerzalnosti (vezano za psihološke procese koji su kognitivno dostupni svima i korišteni u iste svrhe (obavljaju istu funkciju), ali nisu jednako raspoloživi/pristupačni u svakoj kulturi (ne koristi se u istom opsegu)).
- Egzistencijalne univerzalije kao najniža razina univerzalija (kognitivno su dostupne svima, ali ne nužno i korištene na isti način ili u istoj mjeri u svakoj kulturi te stoga mogu pokazivati značajnu kulturnu varijabilnost).
- „Ne-univerzalija“ – kulturni utjecaj utječe na kognitivne / psihološke procese (kao primjer autori navode utjecaje kulturnih izuma, kao što su različiti brojevi sustavi, na značajne kognitivne razlike u aritmetičkom razmišljanju).

Autori ističu kako uočavanje i dokazivanje određene razine univerzalnosti (ili, obrnuto, varijabilnosti) zahtjeva i različitu razinu tj. jačinu (statističkih) dokaza. Situacije s „ruba skale“, kao što su potpuna univerzalnost (univerzalija pristupačnosti u toj hijerarhiji) ili potpuna kulturna varijabilnost („ne-univerzalija“), teže je dokazati nego situacije „iz sredine skale“ (univerzalnost na funkcionalnoj i egzistencijalnoj razini).

Predložena hijerarhija može poslužiti u donošenju zaključaka o postojanju ili nepostojanju varijabilnosti (i o vrsti / razini varijabilnosti) u rezultatima bihevioralno-ekonomskih eksperimenata (a možda i u procjeni vjerojatnosti postojanja varijabilnosti / raspona varijacija /

mogućnosti uočavanja (?) socio-kulturne varijabilnosti određene pristranosti temeljem njenog smještanja u neku od spomenutih hijerarhijskih razina).

S jedne strane, sve gore navedeno može predstavljati pomoć u analizi i interpretaciji rezultata (ili u odabiru onih kategorija pristranosti čija priroda sugerira veću mogućnost postojanja varijabilnosti), ali istovremeno otkriva i dodatne razine kompleksnosti u analizi socio-kulturne varijabilnosti.

## **2.7. O načinu utvrđivanja varijabilnosti i opisivanju socio-kulturne “osi”**

Rezultati bihevioralno-ekonomskih eksperimenata, naravno, pokazuju određeni raspon, varijacije *unutar* promatrane skupine ispitanika – ne očekuje se uniformnost reakcija, (jednaka) pristranost u svih ispitanika. Propitivanje pretpostavke univerzalnosti kognitivnih pristranosti usmjereno je prema uočavanju (statistički) značajnih varijacija u reakcijama između pojedinih *skupina / populacija*, pri čemu navedene skupine razlikujemo u odnosu na neku odabranu ”neovisnu varijablu“ ili „os“ uzduž koje promatramo (tražimo) tu varijabilnost.

Spomenuta bi se os, primjerice, mogla odnositi na spol (postoje li značajne razlike u bihevioralno-ekonomskim reakcijama žena i muškaraca?) ili političko uređenje (postoje li značajne razlike u reakcijama ispitanika ovisno o tome jesu li odrastali u liberalnim demokracijama ili u autoritarnom režimu?), ili na lokalne običaje, kulturu.

U literaturi se opisuje utjecaj različitih faktora koji mogu utjecati na stupanj podložnosti određenoj kognitivnoj pristranosti. Czerwonka (2017), primjerice, za kognitivnu pristranost sidrenja (prikazano u jednom od uvodnih primjera) navodi kako stupnju podložnosti ovoj pristranosti doprinose: raspoloženje, znanje/iskustvo, motivacija, osobnost i kognitivne sposobnosti (Furnham i Boo, 2011, u Czerwonka, 2017). Za kognitivnu pristranost pretjeranog samopouzdanja (eng. *overconfidence*) ista autorica kao relevantne navodi: bihevioralne faktore (Kahneman, Tversky, 1977), značajke osobnosti (Rzeszutek, 2015), kognitivne čimbenike (Hoppe, Kusterer, 2011) i kulturološke razloge (Antonczyk, Salzman, 2014; Acker, Duck, 2008).

Neki od spomenutih uzroka varijabilnosti odnose se na osobne ljudske faktore (osobnost, iskustvo, kognitivne sposobnosti, (trenutno) raspoloženje osobe), dok se drugi odnose na značajke populacije ili društveno-okolišne značajke (kultura, ili znanje i iskustvo na razini zajednice).

Kako bi uočavanje (mjerenje) varijabilnosti bilo moguće, važno je da sama os, uzduž koje promatramo varijabilnost, bude jasno definirana odnosno dovoljno mjerljiva. Socio-kulturna os očigledno je kompleksnija, manje oštro ocrtana, teže mjerljiva nego što su, primjerice, gore navedeni spol ili kognitivne sposobnosti ispitanika ili (djelomično subjektivne, ali ipak dovoljno diferencirane) kategorije političkih uređenja. Navedeno zasigurno ne olakšava uočavanje i interpretaciju rezultata istraživanja – analiza i interpretacija kulturne varijabilnosti kao da je dodatno opterećena problemom interpretacije same socio-kulturne osi.

**Napomena (o “nutkanju”):** Neki autori propituju univerzalnost “nutkanja” (eng. *nudging*) (Marchiori et al. 2017; Reisch et al., 2016). Nutkanje predstavlja svojevrsnu dobronamjernu manipulaciju u svrhu poticanja određene poželjne reakcije pri donošenju odluka, oslanjajući se na poznate kognitivne pristranosti (primjerice, stavljanje opcije “Da, želim biti donor organa” na formularu kao prve, već zadane (*default*) opcije). Može li analiza nutkanja poslužiti kao (neizravna) metoda za otkrivanja varijabilnosti pristranosti, odnosno, u ovom bi slučaju to bila varijabilnost otpornosti (umjesto podložnosti) na pristranosti?

U nastavku je kratak osvrt na moguće poteškoće u otkrivanju i interpretaciji socio-kulturne varijabilnosti.

## **2.8. Složenost socio-kulturne osi i poteškoće pri uočavanju i interpretaciji varijabilnosti**

Način na koji razlikujemo dvije ili više populacija kao populacija koje pripadaju (dovoljno) različitim kulturama, odabir kulturnog modela kao pozadine, kao okvira unutar kojeg interpretiramo rezultate – može li ta “pozadina” utjecati na interpretaciju i razumijevanje ili na samu mogućnost uočavanja kulturnih varijabilnosti?

Ako varijabilnost reakcija promatramo u ovisnosti o određenim socio-kulturnim karakteristikama, kulturnim dimenzijama, tada te kulturne dimenzije moraju dovoljno dobro opisivati promatranu populaciju (moraju obuhvatiti relevantne kulturne karakteristike jer u protivnom, statistička analiza neće detektirati relevantne korelacije) te moraju biti primjenjive na sve promatrane populacije (univerzalnost kulturnih dimenzija<sup>23</sup>).

---

<sup>23</sup> Kao što postoje indicije da „Velikih pet“ (čimbenici osobnosti) nisu univerzalni (primjerice, u Gurven et al. 2012) – postoji li mogućnost neprimjenjivosti određenih kulturnih dimenzija na neku populaciju? (Nepostojanje kulturne dimenzije nije isto što i nepostojanje korelacije u odnosu na tu dimenziju.)

Potruga za kulturnom varijabilnošću kognitivnih pristranosti često se kretala uzduž osi nacionalnih kultura. Je li razina nacionalne kulture dovoljno “fina razina razlučivosti“ za takvu analizu? Kako, primjerice, navodi Haviland (2017): „nacije organizirane kao države daleko su raznolikije i složenije od tradicionalnih malih društava i stoga prkose jednostavnim generalizacijama“ jer, osim pripadnost naciji, postoje, naravno, i druge linije podjela, kao primjerice religija, socioekonomski status, geografske regije unutar zemlje (Cohen, 2009, u Yates i de Oliviera, 2016).

Hoće li vjerojatnost uočavanja (statističkih) korelacija, ali i mogućnosti interpretacije i objašnjenja uočenih rezultata, biti veće ako kulturnu varijabilnost promatramo kroz neku drugu, informativniju kulturnu matricu? Mogu li nam biti korisni neki od dobro poznatih kulturnih modela koji, još k tome, pretendiraju na univerzalnost, kao primjerice: Ingelhart-Welzelova dvo-dimenzionalna kulturna karta svijeta ili Hofstedeov šest-dimenzionalni model usporedbe nacionalnih kultura. Može li (Goldbergov) pet-faktorski model osobnosti („prosjek osobnosti“ na razini populacije) poslužiti u otkrivanju i interpretaciji eventualnih kulturnih varijabilnosti? (Choi et al. (2004), primjerice, vjeruju da upravo takvi modeli nedostaju istraživanjima u područjima koja se bave prosuđivanjem i donošenjem odluka.)

U nastavku je kratak prikaz modela koje će autori, u studijama prikazanim u nastavku, koristiti kao podlogu za interpretacije rezultata međukulturalnih istraživanja.

### **2.8.1. Holističko i analitičko**

Psiholog Richard Nisbett u knjizi *Geografija mišljenja* (2003) izlaže tvrdnju o različitim pogledima na svijet, različitim *stilovima mišljenja* azijskog Istoka i (euro-američkog) Zapada, čiji uzroci i izvori sežu sve do drevne Grčke i Kine. Neke od ključnih osobitosti i razlika između grčke i kineske filozofije su, primjerice, sljedeće (Nisbett, 2003; Nisbett, Peng, Choi, Norenzayan, 2001):

- Diskretni svijet, svijet (Demokritovih) atoma, svijet odvojenih predmeta koji posjeduju svojstva (Grčka) nasuprot svijetu kontinuiteta, svijetu kao „zbirci međusobno preklapajućih i međuprožimajućih tvari“ (Kina) (Hansen, 1983; u Nisbett et al., 2001).
- Smještanje moći u pojedinca (Grčka) nasuprot „osjećaju uzajamne društvene obveze ili kolektivne inicijative“ (Kina);
- Individualni objekti (Grčka) nasuprot „polju“ i dijelovima koji ne postoje bez cjeline (Kina).

- Logika i nelogičnost kontradiktornog (Grčka) nasuprot dijalektici i prihvaćanju kontradiktornosti (Kina);
- Kategorije i pravila (Grčka) nasuprot sličnostima i međuodnosima (Kina).

Ove razlike Nisbett sažima u dvije kategorije – *analitičko* i *holističko*, te tome pridružuje i pojmove individualističkog i kolektivističkog. Individualistički Zapad uglavnom razmišlja analitički dok kolektivistički Istok uglavnom razmišlja holistički.

Analitičko mišljenje/kognicija, prema Nisbettu, uključuje „odvajanje objekta od njegova konteksta, sklonost fokusiranju na karakteristike objekta kako bi ga se svrstalo u kategoriju“ (Yama et al., 2010). S druge strane, holističko je mišljenje „usmjereno na kontekst ili polje u cjelini, posvećuje pažnju odnosima između središnjeg objekta i polja“ (Yama et al., 2010).

U kontekstu analize kognitivnih pristranosti, ova podjela može biti važna jer holistički i analitički stilovi razmišljanja ne usmjeravaju pažnju na iste dijelove / aspekte ponuđenih informacija.

### 2.8.2. Inglehart-Welzelov dvodimenzionalni kulturni model

Inglehart-Welzelova<sup>24</sup> karta svijeta temelji se na rezultatima upitnika istraživačkog programa World Values Survey<sup>25</sup>. Upitnikom se nastoji svrstati narode / kulture uzduž dviju dimenzija koje se odnose na vrijednosti, uvjerenja pripadnika određenog naroda, a koje, kako smatraju autori ovog modela, otkrivaju važne / ključne kulturne razlike između društava. Jedna se dimenzija odnosi na važnost koju promatrano društvo pridaje tradicionalnim vrijednostima (obitelj, vjera, pokoravanje autoritetima) nasuprot sekularnim-racionalnim vrijednostima (upitnikom se nastoji odrediti pozicija ispitanika između ovih dvaju suprotnih polova). Druga se dimenzija odnosi na važnost koju neko društvo pridaje pitanjima *preživljavanja* (fizička i ekonomska sigurnost) nasuprot *samoizražavanju* (eng. *self-expression values*).

Dvodimenzionalna „karta svijeta“, u nastavku, prikazuje smještaj pojedinih zemalja (uz označavanje / grupiranje širih geo-kulturnih područja) u odnosu na spomenute dvije dimenzije<sup>26</sup> (tradicionalno-sekularno na ordinati, preživljavanje-samoizražavanje na vodoravnoj osi).

**Napomena:** Na prikazanoj se karti može uočiti postojanje određenog stupnja korelacije između pojedinih polova ove dvije dimenzije, odnosno parovi polova „tradicionalno-preživljavanje“

---

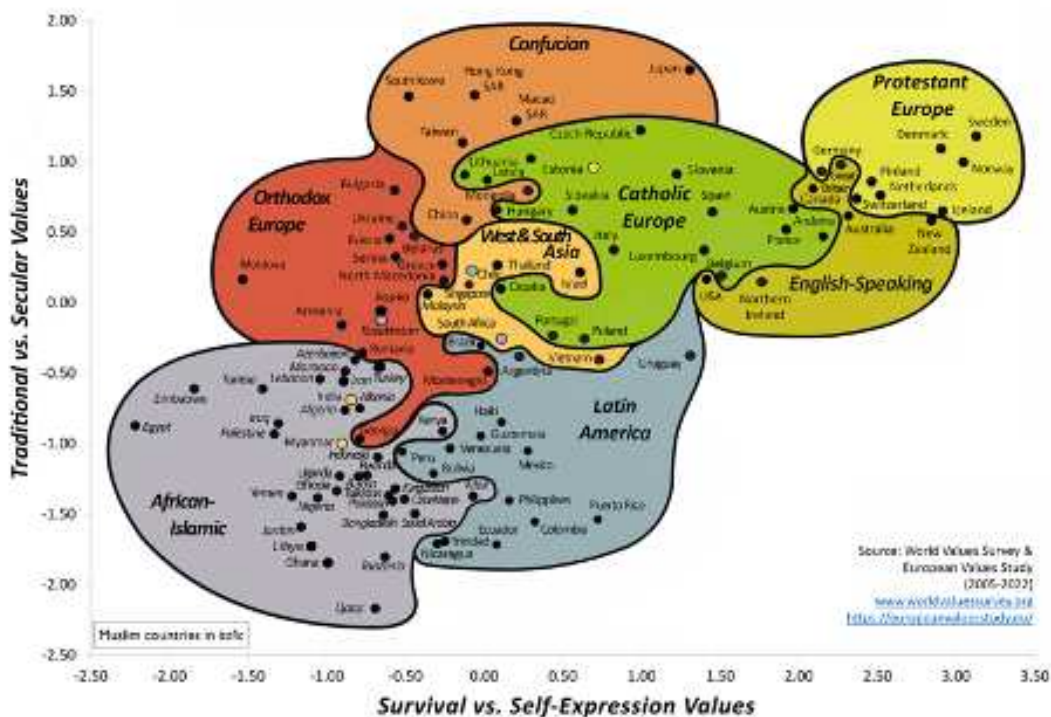
<sup>24</sup> Ronald Inglehart i Christian Welzel

<sup>25</sup> [www.worldvaluessurvey.org](http://www.worldvaluessurvey.org)

<sup>26</sup> Preuzeto sa: World Values Survey 7 (2023), [www.worldvaluessurvey.org](http://www.worldvaluessurvey.org)

(lijevo dolje) i „sekularno-samoizražavanje“ (desno gore) donekle idu zajedno – od afričko-islamske skupine (lijevo dolje) do protestantske Europe (desno gore).

### Inglehart-Welzelova kulturna karta svijeta



Slika 2: Inglehart-Welzelova kulturna karta svijeta (Izvor: World Values Survey 7 (2023); www.worldvaluessurvey.org)

### 2.8.3. Hofstedeov šest-dimenzionalni model usporedbe nacionalnih kultura

Ovaj se model temelji na upitniku *Value Survey Module*<sup>27</sup> te služi za: „uspoređivanje kulturno uvjetovanih vrijednosti i osjećaja *sličnih* ispitanika iz dviju ili više zemalja“ (Hofstede i Minkov, 2013. *VSM-2013 Manual*). Autori naglašavaju kako ovih šest kulturnih dimenzija nisu tipovi osobnosti, tj. da analiza i zaključci ovog modela *ne* služe za usporedbe pojedinaca (domena psihologije) već predstavljaju pogled na razini zemlje / nacionalne kulture (domena kulturne antropologije).

Model, u svojem sadašnjem obliku (VSM-2013) (model je evoluirao tijekom vremena<sup>28</sup>), nastoji opisati kulturne razlike uzduž sljedećih šest dimenzija: (1) distanca moći, (2) individualizam, (3)

<sup>27</sup> Geert Hofstede: www.geerthofstede.eu

<sup>28</sup> Rana verzija modela (VSM 82) uključivala je četiri dimenzije i nastala je kao rezultat istraživanja korporativne kulture međunarodnih podružnica tvrtke IBM.

maskulinitet, (4) izbjegavanje neizvjesnosti, (5) dugoročna orijentacija, (6) popustljivost prema samome sebi nasuprot suzdržanosti i kontroli vlastitih želja i potreba.

**Dodatno pojašnjenje (interpretacija Hofstedeovih šest dimenzija (iz VSM-2013 priručnika)):** (1) distanca moći (eng. *power distance*) – stupanj prihvatljivosti nejednake razdiobe moći u društvu; (2) individualizam nasuprot kolektivizmu – oslanjanje na vlastite resurse ili integracija i oslanjanje na svoju, unutarnju skupinu (eng. *in-group*); (3) maskulinitet nasuprot feminitetu – stupanj izraženosti i diferencijacije rodnih uloga; (4) izbjegavanje neizvjesnosti – mjera u kojoj se članovi društvenih institucija osjećaju ugroženo u situacijama neizvjesnosti ili nestrukturiranosti; (5) dugoročna orijentacija nasuprot kratkoročnoj orijentaciji – orijentiranost društva prema budućnosti i budućim nagradama (pa stoga i, primjerice, naglasak na ustrajnosti i štedljivosti) ili orijentacija na prošlost i sadašnjost (poštovanje tradicije, važnost ispunjavanja društvenih obaveza); (6) popustljivost pred željama i potrebama nasuprot suzdržanosti i kontroli želja i potreba (eng. *indulgence versus restraint*) – važnost slobodnog zadovoljenja želja (razonoda, slobodno vrijeme, konzumerizam, seks) nasuprot suzdržanosti i kontroli vlastitih želja, potreba, osjećaja (manje mogućnosti zadovoljenja takvih želja u društvu).

#### **2.8.4. Teorija kulturnih vrijednosnih orijentacija (Schwartz, 2006)**

Schwartz (2006) predlaže teoriju koja uključuje sedam *kulturnih vrijednosnih orijentacija* (eng. *cultural value orientations*) koje su smještene uzduž *tri kulturne dimenzije* te na taj način, smatra autor, omogućuje finiji / detaljniji opis kultura nego što to omogućavaju druge teorije i modeli.

Jedna od važnih razlika u odnosu na druge teorije je u „redoslijedu“. Ovaj model nije nastao kao rezultat statističke analize faktora (koji nisu unaprijed poznati i koji se naknadno interpretiraju) po kojima se razlikuju pojedine populacije (takav je, primjerice, Hofstedeov model), već je prvi korak u stvaranju ove teorije, odnosno u formiranju spomenutih kulturnih dimenzija, bilo „*a priori* teoretiziranje“, kako ističe autor.

U središtu su ove teorije „vrijednosti kao ideali“<sup>29</sup> odnosno „zajedničke predodžbe o tome što je dobro i poželjno u kulturi“ (Schwartz, 2006), i vrijednosti kao alati za rješavanja ključnih društvenih problema. U skladu s tim, svaka od tri (bipolarne) dimenzije predstavlja način rješavanja jednog od *tri ključna društvena problema*, kako navodi autor:

---

<sup>29</sup> Autor ih opisuje kao „Weberijansko ideal-tipske“.



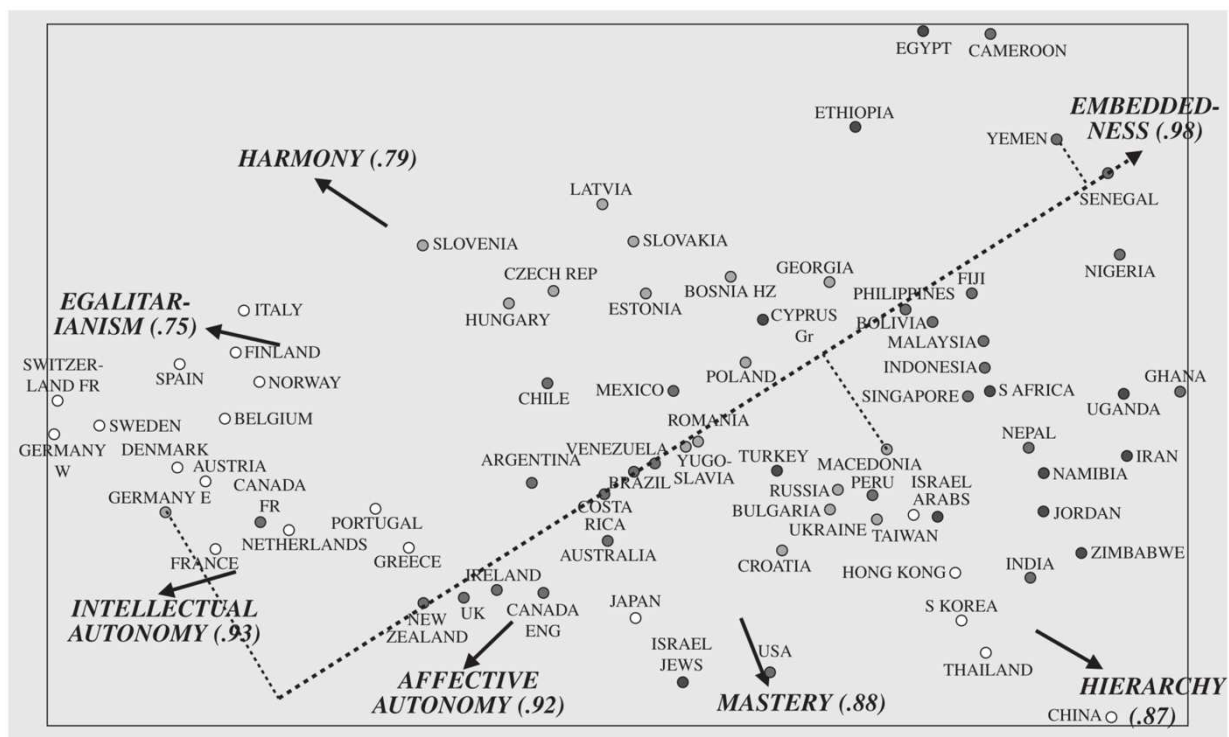
- Problem prirode odnosa ili granica između osobe i grupe: Dva (suprotna) rješenja prikazana su dimenzijom koja na jednom kraju nudi autonomnost, a na drugom ukorijenjenost u grupi (eng. *embeddedness versus autonomy*) (autonomija se dodatno razdvaja na intelektualnu i afektivnu).
- Problem odgovornog društvenog ponašanja, poticanja na produktivan rad i uzimanje u obzir dobrobiti drugih: Dva (suprotna) rješenja prikazana su dimenzijom koja na jednom kraju nudi hijerarhijske odnose, a na drugom egalitarnost (eng. *hierarchy versus egalitarianism*).
- Problem regulacije odnosa prema prirodi i prema društvu: Dva (suprotna) rješenja prikazana su dimenzijom koja na jednom kraju nudi ovladavanje / majstorstvo (prirodom i društvom), a na drugom harmoniju / usklađenost (eng. *mastery versus harmony*).

Za razliku od, primjerice, Hofstedeovog modela, ovaj model pretpostavlja *međuovisnost* spomenutih vrijednosnih orijentacija umjesto neovisnosti (ortogonalnosti). Shematski prikaz ovog modela sugerira međuodnos ovih dimenzija – njihova blizina na krugu (slika ispod) sugerira međusobnu kompatibilnost vrijednosnih orijentacija dok, primjerice, suprotna pozicija na krugu sugerira njihovu nekompatibilnost.



Slika 3: Prototipska struktura kulturnih dimenzija (preuzeto iz Schwartz, 2006)

Autor, u skladu s ovom teorijom, predlaže sedam transnacionalnih kulturnih skupina (koje uključuju 76 nacionalnih kultura): (1) zapadnoeuropska, (2) englesko-govoreća, (3) latinoamerička, (4) istočnoeuropska, (5) južnoazijska, (6) konfucijanska<sup>30</sup> te (7) afrička i bliskoistočna. Pozicija pojedinih nacionalnih kultura unutar sedam kulturnih orijentacija prikazana je na slici u nastavku.



Slika 4: Karta 76 nacionalnih kultura i sedam kulturnih orijentacija (preuzeto iz Schwartz, 2006)

### 2.8.5. Teorija regulatornog fokusa (Higgins, 1997, 1998, 2015)

Higgins (1998) predlaže dva različita sustava samoregulacije odnosno dva motivacijska sustava (ili dva fokusa u „načinu preživljavanja“) – *promotivni* motivacijski sustav i *preventivni* motivacijski sustav.

**Napomena:** Samoregulacija je „proces u kojem ljudi nastoje uskladiti sebe (svoje ponašanje i samopoimanje) s relevantnim ciljevima i standardima“ (primjerice, Brockner et al., 2002).

Ova se dva sustava, prema Higginsu, razlikuju u (a) potrebama koje ljudi nastoje zadovoljiti, (b) standardima kojih se ljudi nastoje pridržavati, i (c) ishodima koji su im bitni (Brockner et al., 2002). Kao proširenje hedonističkog načela (ljudi teže k ugodi i zadovoljstvu te izbjegavaju

<sup>30</sup> eng. *confucian influenced*

neugodu i bol), teorija regulatornog fokusa smatra da način na koji funkcionira hedonističko načelo ovisi o prirodi gore spomenutih potreba, standarda i ishoda.

Promotivno fokusirane osobe, kako predlaže Higgins (2015), orijentirane su na rast i napredak (potrebe), želje, težnje, dosezanje svojeg „idealnog ja“ (eng. *ideal selves*) (standardi), te postizanje ciljeva i postizanje „boljih stanja“ (ishodi).

S druge strane, preventivno fokusirane osobe orijentirane su na sigurnost i zaštitu (potrebe), ispunjavanje dužnosti i obaveza, dosezanje svojeg „kakav-trebam-biti ja“ (eng. *ought selves*) (standardi), te izbjegavanje gubitaka i zadržavanje „zadovoljavajućeg stanja“ (ishodi).

Kako navodi autorica, s obzirom na to da su promotivna i preventivna orijentacija međusobno neovisne, osoba može posjedovati različito izražen fokus na jednu ili na obje orijentacije. Također, na izraženost jednog ili drugog fokusa, osim osobnosti, može utjecati i situacija / kontekst.

Kulture se, čini se, također mogu razlikovati prema navedenim orijentacijama (Kurman et al., 2015; u Cheon et al., 2021) ovisno o prisutnosti odnosno raširenosti spomenutih orijentacija u promatranoj populaciji.

### **2.8.6. Velikih pet čimbenika osobnosti (Goldbergovih<sup>31</sup> „Velikih pet“)**

Ovaj model nastoji opisati *pojedince* (!) uzduž pet dimenzija (faktora osobnosti) za koje se pretpostavlja da predstavljaju stabilne ljudske osobine te da su biološki uvjetovane te univerzalno prisutne u svim ljudskim populacijama. U svojem sadašnjem obliku, model uključuje sljedeće dimenzije<sup>32</sup>: (1) otvorenost za nova iskustva, (2) savjesnost, (3) ekstrovertiranost, (4) susretljivost / ugodnost (eng. *agreeableness*), (5) neuroticizam.

**Napomena:** Spomenuti pet-faktorski model, za razliku od drugih, ranije prikazanih modela, opisuje osobnost *pojedince*, a ne kulturu određene populacije. Ipak, neka istraživanja, upravo na takav način, *agregiranjem rezultata* pet-faktorske procjene, stvaraju određene uvide / zaključke o kulturnim razlikama (primjerice, McCrae et al., 2005).

---

<sup>31</sup> Goldberg, Lewis R. (1990).

<sup>32</sup> eng: Openness to experience, Conscientiousness, Extroversion, Agreeableness, Neuroticism (akronim O.C.E.A.N.; u ranijem obliku, samo N.E.O).

### 2.8.7. Ograničenja u korištenju kulturnih modela

Mogućnost primjene finijih / detaljnijih kulturnih modela u otkrivanju socio-kulturnih varijabilnosti u praksi ovisi o količini i kvaliteti prikupljenih podataka. Socio-kulturna varijabilnost se, čini se, najviše očekuje u manjim, izoliranijim (od-nas-dovoljno-različitim) populacijama za koje, nažalost, ne postoji dovoljna količina takvih podataka. Kako je već spomenuto, psihološka baza podataka je najvećim dijelom popunjena podacima koji se odnose na studentsku populaciju urbanih područja svijeta, najčešće zapadnih sveučilišta.

Postojanje kritika kao što je, primjerice, upitnost postojanja određenih kulturnih dimenzija koje predlaže Hofstede ili smisao / interpretacija pojedinih dimenzija i sl. (primjerice, Beugelsdijk i Welzel, 2018), stvara dodatnu nesigurnost pri upotrebi ovih modela. Povrh toga, dodatni „šum“ u analizi moguć je i zbog promjena, primjerice međugeneracijskih (Beugelsdijk, Welzel, 2018), koje se dešavaju tijekom protoka vremena u promatranim populacijama.

Odabir populacija temeljem geografskog kriterija (Zapad, Istok, nacionalne države) vezan je za karakteristike lokaliteta. Možemo li uvijek jasno razlučiti kulturne uzroke (one koji se prenose društvenim učenjem) od okolišnih uzroka (fizički, društveni, ekonomski uvjeti u kojima ispitanici žive)? Prema Gangestad, Haselton i Buss (2006), postoje „dva puta nastanka kulturne raznolikosti“ – *prenesena kultura* (društveni prijenos) i *evocirana kultura* (pritisak ekologije) (Tooby i Cosmides, 1992; navode ih Gangestad, Haselton i Buss, 2006). Socio-kulturna os naše analize trebala bi, vjerojatno, razlikovati ta dva puta. Hoćemo li uvijek moći razlikovati utjecaj (“prave”, prenesene) kulture od mogućeg utjecaja okoliša (evocirana kultura)? Ako, primjerice, okolišni uvjeti izravno utječu na razvoj kognitivnih sposobnosti (primjerice, Vygotsky, koji povezuje učenje / pružanje odgovarajućih mogućnosti za učenje i utjecaj na razvoj sposobnosti; ili Flynnov efekt, koji pokazuje utjecaj poticajnog, urbanog okoliša na inteligenciju), tada bismo u našim analizama, ustvari, mjerili korelaciju između kognitivnih pristranosti i kognitivnih sposobnosti, umjesto (izravno) kulture.

Jesu li uočene razlike utjecaj kulture, društvenih normi, ili je u pitanju utjecaj socio-ekonomsko-političkih okolnosti ili drugih značajki okruženja u kojima promatrane populacije žive (koje su, opet, vjerojatno, u nekoj svezi s kulturnim)? Je li sam jezik odgovoran za uočene varijacije zbog nemogućnosti postavljanja pitanja na identičan način ispitanicima-govornicima različitih jezika / jezičnih skupina (literatura npr. spominje problem nepostojanje pridjeva identičnog smisla kojima se opisuju pojedine kulturne dimenzije / vrijednosti) ili je riječ o „kognitivnim varijacijama“ u Sapir-Whorf smislu? Dešava li se svojevrsno nehotično uokvirivanje (eng.

*framing*) u procesu prijenosa nekog opisa / koncepta iz jedne kulture (one istraživača) u drugu (one ispitanika); ili je riječ o određenoj kombinaciji navedenog?

Gore navedeno nizanje pitanja ilustracija je mogućih problema u istraživanju kulturne varijabilnosti, odnosno u interpretaciji rezultata takvih istraživanja. Kada statistička analiza pokaže značajne razlike u reakcijama bihevioralno-ekonomskih eksperimenata između dviju populacija (dviju kultura), sljedeće će pitanje biti – što točno / koji element kulture uzrokuje uočene razlike u reakcijama te je li odabrani kulturni model (na čijoj se pozadini provodi analiza) obuhvatio relevantne kulturne karakteristike promatranih populacija.

Kompleksnost socio-kulturne osi, postojanje različitih dimenzija socio-kulturnog, isprepletenost uzročno-posljedičnih veza, postojanje različitih razina uzroka i objašnjenja (te različitih razina analize / razina apstrakcije u razmatranju ove teme) – sve navedeno zasigurno otežava dizajniranje (nepriistranog) eksperimenta te uočavanje i (nepriistranu) interpretaciju rezultata.

## **2.9. Što bi dovelo u pitanje (ili potvrdilo) pretpostavku univerzalnosti?**

Zanemarimo li ranije spomenute poteškoće u analizi socio-kulturne varijabilnosti – što bi podrazumijevalo valjane, kvalitetne rezultate koji bi potvrđivali ili, suprotno, doveli u pitanje pretpostavku univerzalnosti?

Jedan od uvjeta valjanosti i uvjerljivosti istraživanja je postojanje dovoljno značajne kulturne razlike između skupina koje uspoređujemo. Primjerice, Norenzayan i Heine (2005) (u jednoj od tri predložene strategije istraživanja), govore o usporedbi dviju kultura koje se „razlikuju u velikoj mjeri uzduž što je moguće većeg broja teorijski relevantnih dimenzija, kao što su društvene prakse, filozofske tradicije, jezik, geografija, socioekonomski status, pismenost i razina obrazovanja“. Potrebna je, među ostalim, navode isti autori, i usporedivost različitih istraživanja, što može biti otežano, primjerice, potrebom za prilagođavanjem uvjetima na terenu (jezik, način postavljanja pitanja, uz zadržavanje smisla postavljenih pitanja).

Kada bi takva, pažljivo dizajnirana i međusobno usporediva istraživanja pokazala dosljednost, regularnost u rezultatima, tada bismo mogli donijeti kvalitetan zaključak o postojanju ili nepostojanju kulturne varijabilnosti u podložnosti kognitivnim pristranostima.

U nastavku će biti prikazana neka od bihevioralno-ekonomskih istraživanja koja indiciraju moguću socio-kulturnu varijabilnost rezultata te ona koja to ne potvrđuju, uz osvrt na neke od mogućih (metodoloških) poteškoća u otkrivanju i interpretaciji kulturne varijabilnosti.

### 3. Istraživanja manjih, izoliranih naroda i odstupanja od „normalnog i uobičajenog“

Kako je ranije spomenuto, Henrich, Heine i Norenzayan (2010) ističu kako se većina istraživanja u području bihevioralnih znanosti ustvari temelji na „reprezentativnom uzorku studenata američkih sveučilišta“ umjesto na reprezentativnom uzorku sveukupne ljudske populacije. Henrich et al. (2001, 2005) prikazali su rezultate istraživanja provedenog u 15 malih društava – društava koja se, čini se, značajno razlikuju od onih iz kojih obično dolaze ispitanici u psihološkim / bihevioralno-ekonomskim eksperimentima.

Ova istraživanja su provedena u populacijama manjih, izoliranih naroda kao što su lovačko-sakupljačke zajednice iz istočne Afrike, autohtone zajednice iz područja Amazone, Papue Nove Gvineje<sup>33</sup>. Spomenuto istraživanje bilježi reakcije sudionika u takozvanim igrama suradnje (igra ultimatum, igra diktatora i igra javnog dobra)<sup>34</sup>. Reakcije koje su uočili pokazuju izraženo odstupanje od uobičajenih reakcija u populacijama industrijaliziranih, razvijenih društava.

Rezultati ovih istraživanja, prikazanih u nastavku, donekle potiču sumnju u ranije spomenutu pretpostavku univerzalnosti, odnosno ukazuju na svojevrsnu pristranost u odabiru uzorka, odabiru populacija u kojima se provodila velika većina istraživanja.

Osim navedene studije Henricha i suradnika, znakovita je i studija Apicella et al. (2014) u kojoj se istražuje (ne)postojanje efekta posjedovanja (eng. *endowment effect*) u narodu Hadza (u ovom dijelu teksta samo spomenuta, a detaljnije opisana u dijelu o kulturnoj varijabilnosti efekta posjedovanja).

Iako igre suradnje *nisu* klasični bihevioralno-ekonomski eksperimenti (*nisu* usko ili isključivo vezane uz bihevioralno-ekonomska istraživanja), već spadaju u domenu društvene psihologije (ali i kulturne-antropologije), u njima se, ipak, može uočiti (ne)racionalnost sudionika tih eksperimenata (ne-racionalnost interpretirana na *Homo economicus* način).

---

<sup>33</sup> Studija uključuje sljedeće narode: Machiguenga / Matsiguenga (Peru), Quichua (Ekvador), Achuar (Ekvador), Hadza (Tanzania); Aché (Paragvaj), Tsimané (Bolivija), Au (Papua Nova Gvineja), Gnau (Papua Nova Gvineja), Mapuche (Čile), Torguud / Torghut / [Torguti] (Mongolija, zapadna regija), Kazahstanci (iz zapadnih regija Mongolije), Sangu (Tanzanija), Orma (Kenija), Lamalera (Indonezija), Shona (Zimbabve).

<sup>34</sup> Ukupno 15 eksperimenata s igrom ultimatum, 6 s igrom javnog dobra, 3 s igrom diktatora u 15 malih društava te dva kontrolna eksperimenta sa studentima dvaju sveučilišta u SAD-u. Samo je igra ultimatum provedena u *svih* 15 populacija gore navedenih malih naroda.

Jedan od ključnih nalaza studije Henrich et al. (2001, 2005) odnosi se na bihevioralnu *varijabilnost* između populacija uključenih u istraživanje – varijabilnost reakcija/ponašanja, među tih 15 malih naroda *znatno je veća* u usporedbi s drugim međukulturalnim istraživanjima provedenim u zapadnjačkim i drugim modernim, „ne-malim“ narodima.

Nadalje, reakcije u nekima od spomenutih malih društava pokazuju svojevrsnu *veću usklađenost* s *Homo economicus* racionalnošću (!) nego je to slučaj s populacijama razvijenih zemalja svijeta.

### **3.1. Igre suradnje: usporedba rezultata malih naroda i WEIRD populacija**

U nastavku je kratak pregled rezultata nekih od navedenih eksperimenata (onih koji pokazuju najveća odstupanja od „uobičajenih rezultata“) s usporednim prikazom uobičajenih reakcija u WEIRD populacijama. Za svaki tip eksperimenta (za svaku „igru“) prikazan je kratak opis pravila igre te podsjetnik na neke od načina razmišljanja koji bi bili u skladu s *Homo economicus* racionalnošću (ona koja predviđa reakciju koja maksimalizira korist sudionika igre).

#### **3.1.1. Igra ultimatum (eng. *ultimatum game*)**

Ova vrsta eksperimenta uključuje ponuđača i primatelja te određenu vrijednost (npr. novčanu) za raspodjelu. Iznos koji ponuđač, prema svojem nahođenju, ponudi primatelju, primatelj može prihvatiti ili odbaciti (postoji najmanja dozvoljena ponuda koju ponuđač smije ponuditi). Ako primatelj odbaci ponudu, nitko ne dobiva ništa.

U slučaju jednokratne i anonimne igre, u kojoj bi sudjelovali pravi *Homo economicus* sudionici, primatelj bi trebao prihvatiti *bilo koji iznos veći od nule*, a ponuđač bi trebao ponuditi *najmanji mogući iznos* za koji misli da ga primatelj neće odbiti (ako smatra da bi primatelj mogao odbiti premali iznos).

Rezultati igre ultimatum provedene u WEIRD populacijama i u 15 malih naroda pokazuju sljedeće:

#### U WEIRD populacijama:

- Sudionici pokazuju tendenciju „biti fer“, tj. ponude se kreću oko 50% raspoloživog iznosa.
- Ponude manje od 40% se često odbijaju.

#### U 15 malih naroda:

- Kod naroda Matchiguenga najčešća je ponuda iznosila 15% (u prosjeku 26%) iznosa. Niske, *ne-fer* ponude (manje od 50%) zabilježene su i kod nekoliko drugih populacija u spomenutom istraživanju.
- Odbijanje ponuda kod Matchiguenga, uključujući i odbijanje izrazito malih (*ne-fer*) ponuda, gotovo da nije zabilježeno. Slična tendencija neodbijanja ponuda (uključujući i vrlo niskih ponuda, manjih od 20%!) uočava se kod značajnog broja drugih populacija uključenih u istraživanje.
- Zanimljivo je i to da je kod nekih populacija zabilježeno suprotno – odbijanje vrlo izdašnih „i-više-nego-fer” ponuda (ponuda većih od 50%!).

Henrich (2020) ističe kako u slučaju Matchiguenga, sudionici-primatelji nisu smatrali da ponuđač u igri ultimatumima ima ikakvu obavezu biti *fer*. Sudionici-primatelji izražavaju čuđenje vezano za mogućnost da netko odbije „besplatan novac“<sup>35</sup>.

### 3.1.2. Igra diktatora (eng. *dictator game*)

Igra ima iste početne postavke kao i igra ultimatumima, osim što primatelj *ne može* odbiti ponudu – ono što je ponuđeno, primatelj mora prihvatiti (ne može onemogućiti ponuđača u odluci).

U slučaju jednokratne i anonimne igre s pravim *Homo economicus* sudionicima, primatelj bi trebao prihvatiti *bilo koji iznos veći od nule*, a ponuđač bi trebao ponuditi *najmanji dozvoljeni iznos*.

Rezultati igre diktatora provedene u WEIRD populacijama i u 15 malih naroda pokazuju sljedeće:

Igra diktatora u WEIRD populacijama: najčešća ponuda iznosi *nula* novaca.

Igre diktatora u istraživanju 15 malih naroda: gotovo nitko nije ponudio iznos od nula novaca.

### 3.1.3. Igra javnog dobra (eng. *public goods game*)

U ovom se eksperimentu sukobljavaju osobni interesi s interesom grupe. Igra uključuje veći broj sudionika kojima se, pojedinačno, daje određeni iznos novca. Svaki sudionik pojedinačno (bez

---

<sup>35</sup> Henrich (2020) navodi: “Ideja odbijanja bilo kojeg iznosa besplatnog novca djelovala [im] je toliko blesavo da su igrači pretpostavili da nisu dobro razumjeli upute.”



dogovora s drugima) mora donijeti odluku o tome želi li dodijeljeni iznos zadržati za sebe ili želi određeni dio novca (ili čak sve) staviti u „zajednički projekt“.

Ukupan iznos svih uplata koje su stavljene u zajednički projekt (ako ih je bilo) uvećavaju se za određeni postotak (npr. za 50%) te se zatim dijele na jednake dijelove među svim sudionicima, uključujući i one sebične(!) koji nisu odvojili sredstva za zajednički projekt.

Igra se može igrati u više rundi, a nakon svake runde vidljiv je ukupan iznos koji je bio uplaćen u zajednički projekt (ali ne i *tko* je / nije uplatio)<sup>36</sup>.

U igri javnog dobra u kojoj sudjeluju pravi *Homo economicus* sudionici, kada bi se smio dogovarati način igranja (a ne smije), uplata cjelokupnog iznosa u zajednički projekt od strane svih sudionika rezultirala bi najvećom koristi za sve! Ipak, ako se očekuje da nitko neće uplatiti sredstva ili da će premalo ljudi uplatiti, ili ako se ne može sa sigurnošću znati koliko će biti uplaćeno u zajednički projekt (a to je upravo slučaj u ovoj igri), najbolja bi strategija, iz perspektive pojedinog sudionika, vjerojatno bila *cijeli iznos sebično zadržati za sebe*.

**Napomena:** U eksperimentu se najčešće koristi novac, ali, primjerice, Henrich (2020) navodi slučaj kada su umjesto novca bile upotrijebljene cigarete kako igra ne bi podsjećala na klađenje (klađenje nije bila prihvatljiva aktivnost u promatranoj zajednici). Cigarete su bile lako zamjenjive za drugu vrijednost (robu ili usluge) te su uvjete eksperimenta autori smatrali dovoljno sličnima onima u kojima se koristio novac.

Rezultati igre javnog dobra provedene u WEIRD populacijama i u 15 malih naroda pokazuju sljedeće:

#### Igra javnog dobra u WEIRD populacijama:

- Bimodalna distribucija ulaganja – ulaganje „*ili sve ili ništa*“ u zajednički fond.
- Kada se igra samo jedna runda igre, prosječno se ulaže između 40% i 60% (Henrich & Smith 2004; Ledyard 1995; Sally 1995; u Henrich 2005), ali kada se igra više rundi s istim sudionicima, razina ulaganja u zajednički projekt / fond opada prema nuli (Andreoni 1988; Fehr & Gächter 2000a; 2002; u Henrich 2005).

---

<sup>36</sup> Opisana pravila su za varijantu igre “dobrovoljnog uloga”. Postoji i varijanta “zajedničkog fonda” u kojoj se umjesto dodjeljivanja novca svakom pojedinom igraču, novac inicijalno stavlja u zajednički fond iz kojeg zatim igrači, na početku svake runde, mogu “povući sredstva natrag u svoj džep” do određenog maksimalnog iznosa.

- Sudionici ulažu u zajednički projekt puno više nego što se to očekuje od racionalnog *Homo economicus* sudionika (Henrich, 2020).

#### Igra javnog dobra u istraživanju 15 malih naroda:

- Opaža se puno veći raspon reakcija među populacijama (ne unutar populacija).
- Unimodalna distribucija ulaganja – slične reakcije svih ispitanika unutar promatrane populacije (reakcije se grupiraju oko jedne srednje vrijednosti). Kod samo dviju populacija zabilježena je bimodalna distribucija ulaganja na način „sve ili ništa“, dok je kod ostalih populacija rezultat homogeniji.

**Napomena (bihevioralna varijabilnost 15 malih naroda):** Henrich (2020) ističe kako rezultati drugih međukulturalnih istraživanja s igrama suradnje (desetak zemalja s nekoliko kontinenata; Henrich, 2020; *Slika 6.8.*), ali s populacijama većih, ne-izoliranih naroda, pokazuju negativnu korelaciju između: (a) iznosa uloga u prvoj rundi igre javnog dobra i (b) „indeksa srodničkog intenziteta“ (eng. *kinship intensity index*). Iako navedeno također pokazuje određenu varijabilnost reakcija ovisno o spomenutoj socio-kulturnoj varijabli (utjecaj srodstva), ta varijabilnost nije izražena u tolikoj mjeri u kojoj je izražena u ovdje spomenutoj studiji 15 malih društava.

### **3.2. Igre suradnje: ponuđene interpretacije razlika u reakcijama**

Nastojeći objasniti dobivene rezultate, autori (Henrich et al., 2005) ističu da se sudionici tijekom eksperimenta (igre suradnje) ustvari ponašaju u skladu sa svojim specifičnim društvenim praksama. Autori sugeriraju da eksperimenti (igre) podsjećaju ispitanike na stvarne situacije te izazivaju emocionalnu reakciju kod sudionika, a ta će se emocija „natjecati s racionalnim“ pri odlučivanju.

Tako se, primjerice, ističe ekonomska neovisnost obitelji u narodima Machigengua i Tsimané (samodostatnost obiteljskih gospodarstava, mala potreba za suradnjom unutar zajednice), nasuprot značajne potrebe za suradnjom među članovima zajednice u narodu Lamelara (tijekom lova na kitove). Takve različitosti, čini se, utječu na različitost reakcija uočenih u igrama suradnje.

Ili, primjerice, utjecaj papuanskih praksi darivanja i posljedice koje odveć izdašan dar može imati na međuljudske odnose (kod naroda Au i Gnau), ali i utjecaj averzije prema društvenom sukobu, odnosno izbjegavanje stvaranja osjećaja uvrede koji se povezuje s odbijanjem ponude (bilo kakve, pa tako i *ne-fer* ponude u igrama suradnje). Ili, primjerice, kod naroda Hadza

(Apicella et al., 2014) inzistiranje na kooperativnosti koje se potiče postojanjem kazni za nekooperativnost.

Svakodnevnica kao da se zrcali u reakcijama koje se uočavaju u opisanim igrama suradnje. Različiti socio-kulturni konteksti, smatraju autori, mogu stvoriti vrlo različite stavove prema, primjerice, potrebi za suradničkim ponašanjem ili u odnosu prema zajedničkom (npr. zajednički ciljevi, zajednički resursi). Na ovaj se način u spomenutom istraživanju bihevioralne reakcije izravno povezuju sa socio-kulturnim elementima promatranih društava.

Autori ističu sljedeće dvije socio-kulturne dimenzije koje pokazuju korelaciju s reakcijama uočenim u studiji 15 malih naroda:

- Isplativost (važnost) suradničkog ponašanja (eng. *payoffs to cooperation*).
- Tržišna integriranost (eng. *market integration*).

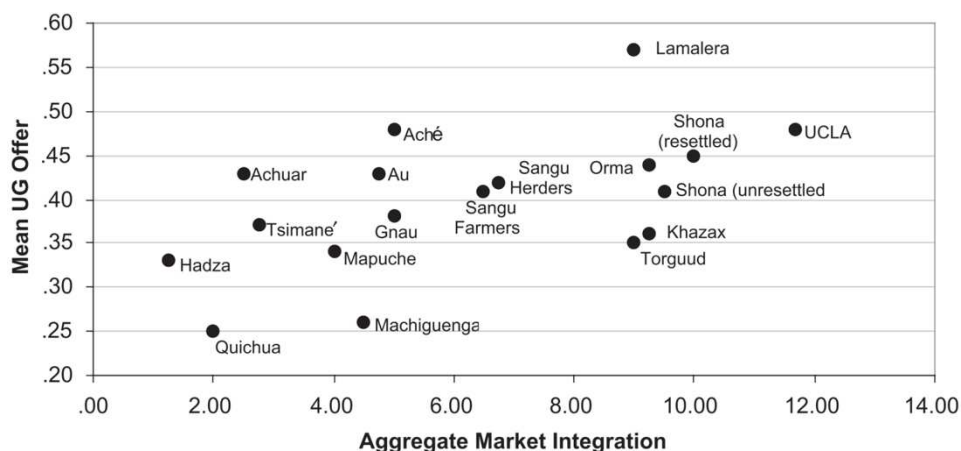
Važnost suradničkog ponašanja u promatranom istraživanju bila je, čini se, vezana za učestalost grupnih ekonomskih aktivnosti u životu promatrane zajednice, dok je tržišna integriranost povezana s važnošću tržišne razmjene u životu zajednice (uključujući i povezanost s drugim, manje izoliranim zajednicama). Autori navode kako ove dvije dimenzije statistički objašnjavaju veliki dio uočene varijabilnosti u reakcijama (varijabilnost između pojedinih populacija).

U igri ultimatum, što je razina tržišne integracije ili važnost suradničkog ponašanja u promatranom narodu veća, to je i prosječni ponuđeni iznos bio veći. Primjerice, narodi Qichua, Machiquenga, Maputche i Hadza smješteni su na donjem dijelu skale tržišne integriranosti (najmanje su integrirani) – ispitanici iz ovih naroda nudili su najmanje od svih (u prosjeku između 25% i 35% dodijeljenog iznosa). S druge strane, narod Lamalera smješten je u gornjem dijelu skale tržišne integriranosti, stoga ispitanici naroda Lamalera bilježe najveći prosječni ponuđeni iznos, između 55% i 65% dodijeljenog iznosa. Za usporedbu, studenti jednog američkog sveučilišta (kontrolna skupina; zauzimaju najvišu razinu na skali tržišne integriranosti) u prosjeku su nudili između 45% i 50%.

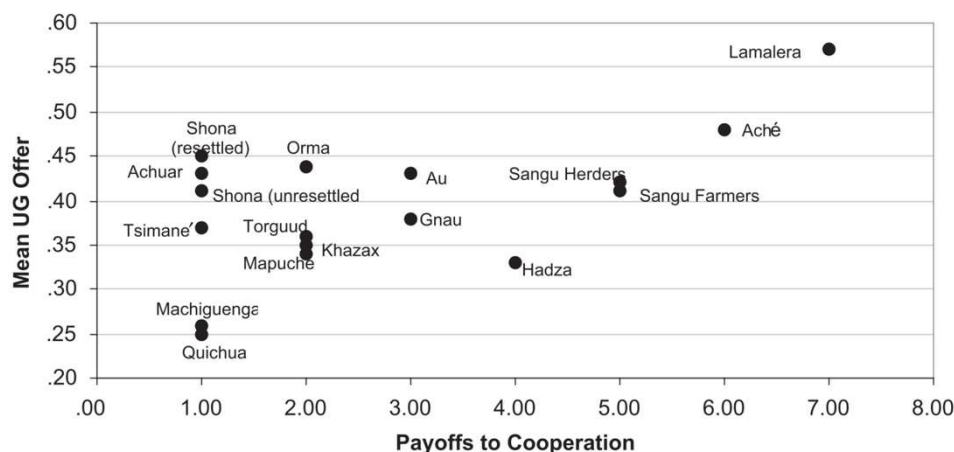
Dva grafa prikazana u nastavku (preuzeto iz Henrich et al., 2005) prikazuju ovisnost ovih dviju varijabli (horizontalna os) i iznosa koji je ponuđen u igri ultimatum (vertikalna os) od strane sudionika-ponuđača iz različitih naroda.

**Napomena:** Iako vizualno može djelovati kao da je korelacija između tržišne integriranosti i ponuđenog iznosa „jača“ od korelacije između suradničkog ponašanja i ponuđenog iznosa,

ustvari je obrnuto – statistički koeficijent korelacije *beta* je veći za suradničko ponašanje (0,528) nego za tržišnu integraciju (0,448) (Henrich et al., 2005, Tablica 6).



Slika 5: Ovisnost prosječnog ponuđenog iznosa u igri ultimatumu i razine tržišne integriranosti. Izvor: Herinich et al., 2005, BEHAVIORAL AND BRAIN SCIENCES (2005) 28, 795–855 (Figure 5.)



Slika 6: Ovisnost prosječnog ponuđenog iznosa u igri ultimatumu i važnosti suradničkog ponašanja u promatranom narodu. Izvor: Herinich et al., 2005, BEHAVIORAL AND BRAIN SCIENCES (2005) 28, 795–855 (Figure 5.)

Osim gore spomenutih dviju dimenzija koje autorima služe za opis predmetnih društava (na način koji nudi mogućnost statističke analize), autori nastavljaju s interpretacijama te, primjerice, navode sljedeće kao relevantno za uočene reakcije u eksperimentima: utjecaj averzije prema društvenom sukobu, potreba za izbjegavanjem osjećaja uvrede koji se povezuje s odbijanjem, averzija prema neizvjesnosti (u kontekstu određivanja minimalne ponude koja neće izazvati odbijanje primatelja, što je rezultiralo previše izdašnim ponudama u nekim populacijama) i dr.

Vezano za ranije spomenutu podjelu pristranosti na „prave“ kognitivne pristranosti („ugrađene“ pogreške u procesiranju informacija) i na motivirane pristranosti, reakcije u igrama suradnje mogli bi, čini se, u značajnoj mjeri pripisati osjećaju za pravdu i pravedno / osjećaju za ispravno

te svrstati takva odstupanja od racionalnog (*Homo economicus* racionalnog) u domenu *motiviranih pristranosti*.

Iako igre suradnje ne spadaju u klasične bihevioralno-ekonomske eksperimente, rezultati istraživanja koje opisuju Henrich et al. kao da potvrđuju ranije spomenute probleme s *ne-reprezentativnim uzorkom ljudskih populacija* u psihološkim istraživanjima.

## 4. Međukulturalni ekonomsko-bihevioralni eksperimenti

U nastavku su prikazani rezultati nekih od bihevioralno-ekonomskih istraživanja koja propituju univerzalnost odnosno socio-kulturnu varijabilnost kognitivnih pristranosti. Odabir pristranosti temeljio se na dostupnosti / postojanju relevantnih istraživanja, ali i na potrebi da se prikažu različite kategorije pristranosti (u skladu s podjelom na mišljenje-prosudba-pamćenje (Pohl, 2017)).

U kategoriji **pristranosti mišljenja** prikazana su istraživanja sljedećih kognitivnih pristranosti:

- Efekt okvira (eng. *framing effect*).
- Pristrana procjena vjerojatnosti konjunktivnih (i disjunktivnih) događaja (eng. *conjunction fallacy*) (ovaj efekt jedan je od problema koji se pojavljuju u odgovorima ispitanika u eksperimentu Linda).

U kategoriji **pristranosti prosudbe**:

- Pristranost pretjerane samouvjerenosti (eng. *overconfidence*).
- Sidrenje (eng. *anchoring*).
- Efekt posjedovanja (eng. *endowment effect*).

U kategoriji **pristranosti pamćenja**:

- Pristranost retrospektivnog uvida („naknadne pameti“) (eng. *hindsight bias*)

**Napomena (heuristika reprezentativnosti):** Pohl (ur., 2017) prikazuje efekte heuristike reprezentativnosti (eng. *representativeness*) unutar kategorije pristranosti prosudbe. Efekti o kojima je riječ uključuju, primjerice: neosjetljivost na veličinu uzroka, zanemarivanje bazne učestalosti (eng. *base-rate neglect*), kockarsku pogrešku (eng. *gambler's fallacy*). Međutim, heuristika reprezentativnosti može uzrokovati i druge pristranosti, kao što je ranije navedena pristranost u procjeni vjerojatnosti konjunktivnih događaja koju autor smješta u kategoriju pristranosti mišljenja.

**Napomena (kategorizacija efekta posjedovanja):** Efekt posjedovanja (eng. *endowment effect*) nije uključen u popis primjera koji nudi Pohl (2017). Uključena je, primjerice, pristranost puke izloženosti (eng. *mere exposure effect*; preferiranje onoga što nam je poznato od prije), koja donekle podsjeća na efekt posjedovanja, ali nije izravno povezan s njim (Tom, Srzentic i King,

2007)<sup>37</sup>). U gornjem popisu je efekt posjedovanja svrstan u kategoriju pristranosti prosudbe jer bolje odgovara predloženom opisu kategorija (Pohl, 2017) – autor prosudbu povezuje sa „subjektivnom procjenom nekog podražaja“, npr. sa subjektivnom percepcijom (vrijednosti) predmeta, dok kategoriju mišljenja povezuje s „primjenom nekog konkretnog pravila, kao npr. Bayesovog teorema ili silogističke logike“.

Osim rezultata analiza istraživanja i tumačenja uzroka uočenih pojava, prikazani su i mogući problemi u opisanim analizama, odnosno propitivanje valjanosti zaključaka. Različita tumačenja i prikaz mogućih metodoloških i drugih problema poslužiti će kao ilustracija složenosti (i nejednoznačnosti) interpretacija takvih istraživanja – od problema dizajna eksperimenta do mapiranja uočenih rezultata na socio-kulturnu os.

Slijedi pregled istraživanja u kojima se propituje postojanje kulturne varijabilnosti u gore navedenim kognitivnim pristranostima.

#### **4.1. PRISTRANOST: Pretjerana samouvjerenost (eng. *overconfidence*)**

Kognitivnu pristranost pretjerane samouvjerenosti (eng. *overconfidence*) smještamo u skupinu takozvanih iluzija prosudbe (eng. *illusions of judgement*) (Pohl, 2017 (ur.); Ruediger, 2017). Iluzije prosudbe uključuju, među ostalim, i ranije spomenutu kognitivnu pristranost sidrenja, koju smo opisali u primjeru s kolom sreće koje utječe na odgovore ispitanika, te neke od pristranosti koje nastaju uslijed oslanjanja na tzv. *heuristike reprezentativnosti* pri donošenju odluka, što je ilustrirano ranije prikazanim eksperimentom Linda (stereotipiziranje kao metoda odlučivanja umjesto korištenja vjerojatnosnih / probabilističkih procjena).

Kognitivna pristranost pretjerane samouvjerenosti možda nije toliko upečatljiva kao neke od pristranosti prikazanih u uvodnim primjerima, ali ipak predstavlja jednu od dobro poznatih, važnih i istraživanih pristranosti. Ova pristranost je relevantna za bihevioralnu-ekonomsku temu jer, primjerice, može dovesti do odabira opcija / odluka koje nisu optimalne u smislu odnosa koristi i rizika, što je u suprotnosti s onim što se očekuje od racionalnog aktera. Ona je također i čest predmet istraživanja u kontekstu kulturne varijabilnosti, odnosno mogućeg utjecaja kulture na način donošenja odluka.

---

<sup>37</sup> Efekt posjedovanja je povezan s povećanim vrednovanjem objekta, a efekt puke izloženosti s povećanom preferencijom za neki objekt (Tom et al., 2007).

**Napomena:** Pretjerana samouvjerenost o kojoj je ovdje riječ ne podrazumijeva isto što i, primjerice, arogancija, ne-skromnost i sl., koje nisu nužno vezane za iste psihološke mehanizme (Yates et al., 1996).

Ispitivanje postojanja i razine pretjerane samouvjerenosti temelji se na usporedbi točnosti odgovora na pitanja koja se nude ispitanicima i (samo)uvjerenosti koju ispitanici pokazuju u tu točnost (od ispitanika se traži samoprocjena točnosti vlastitih odgovora). Samouvjerenost u točnost odgovora prikazuje se npr. postotkom na skali od 0% do 100% (ili od 50% do 100%) kao subjektivna procjena vjerojatnosti da je odgovor točan.

**Napomena (kalibriranost):** Uočavanje i mjerenje pristranosti pretjerane samouvjerenosti temelji se na usporedbi samoprocjene i stvarno postignute točnosti odgovora. Primjerice, ako su ispitanici točno odgovorili na 70% odgovora, a bili su u prosjeku „90% uvjereni“ u ispravnost svojih odgovora (to je prosjek njihovih samoprocjena), tada govorimo o dvadesetpostotnoj pristranosti pretjerane samouvjerenosti. Ta razlika između samoprocjene točnosti i stvarne točnosti govori o postojanju pristranosti, odnosno o tzv. (ne)kalibriranosti ispitanika / procjenitelja.

Pitanja koja se koriste u istraživanjima ove pristranosti mogu biti iz područja općeg znanja (većina studija ih koristi), mogu biti pitanja koja mjere kognitivne sposobnosti ili svojevrsna specijalistička pitanja (primjerice, pitanja vezana za diferencijalnu dijagnostiku temeljem ponuđenih simptoma (izmišljenih) bolesti (Yates, Lee, Sieck, Choi i Price, 2002)).

Procjenitelj je „dobro kalibriran“ ako je raskorak između stvarnih rezultata postignutih u odgovorima na postavljena pitanja i onoga što procjenitelj misli da je postigao, dovoljno mali (ili jednak nuli). U suprotnom, govorimo o „ne-kalibriranosti“ (eng. *miscalibration*), koja ukazuje na postojanje pristranosti.

Kalibriranost *ne* govori o tome koliko su često nečiji odgovori točni već o *razlici* između samoprocjene i stvarno postignute točnosti odgovora. Ako je samoprocjena povoljnija / optimističnija od stvarnih rezultata, tada govorimo o pretjeranoj samouvjerenosti (eng. *overconfidence*). Moguće je i suprotno – ako je samoprocjena manja (pesimističnija) (!) od stvarnih rezultata, tada govorimo o preniskoj samouvjerenosti (eng. *underconfidence*). Visoka razina samouvjerenosti (bez dodatka *pretjerana*), odnosno samoprocjenjivanje vlastitih odgovora kao točnih, ne znači nužno i pristranost, tj. *pretjeranu* razinu samouvjerenosti, ako tu samouvjerenost zaista prati i visoka razina (stvarne) točnosti odgovora.



**Napomena (različiti načini izračuna kalibriranosti):** Osim gore navedenog (pojednostavljenog) opisa izračuna kalibriranosti, postoje drugačiji načini izračuna kalibriranosti i ocjene kvalitete nečijih procjena. Primjerice, Brierovo bodovanje (eng. *Brier score*) pokazuje ukupnu kvalitetu procjena, a može se dekomponirati u tri pod-komponente od kojih jedna pokazuje kalibriranost (i to takozvanu *kalibriranost u malom* (eng. *calibration-in-the-small*)), druga pokazuje tzv. diskriminativnu valjanost (eng. *resolution* ili *discrimination*), a treća znanje (eng. *knowledge*) (Hoffrage, 2016). Diskriminativna valjanost pokazuje koliko je ispitanik u stanju *razlikovati* situacije kada je u pravu od onih kada je u krivu (ovaj se pokazatelj provjeravao u nekim istraživanjima pretjerane samouvjerenosti), a statistički pokazatelj znanja govori o tome koliko ispitanik zna o području koje pokrivaju pitanja u eksperimentu (ne temeljem subjektivne procjene već statistički, temeljem broja točnih odgovora).

Čini se da je upravo *pretjerana* (a ne preniska) samouvjerenost najčešći oblik ne-kalibriranosti (Lichtenstein, Fischhoff i Phillips, 1977) te da je pretjerana samouvjerenost jedan od „najrobusnijih nalaza u psihologiji prosuđivanja i odabira“ (DeBondt i Thaler 1995, u Gigerenzer, 2018<sup>38</sup>).

#### 4.1.1. Objašnjenja pretjerane samouvjerenosti

Tversky i Kahneman (1974) povezivali su ovu pristranost sa sidrenjem (spomenuto u uvodnim primjerima) te nemogućnošću odgovarajućeg ugađanja / korekcije onoga što nam „prvo padne na pamet“ (svojevrсно samonametnuto sidro), a vlastita ocjena uspješnosti procjene bit će na strani pretjerane samouvjerenosti.

Psihološke interpretacije, tj. objašnjenja za postojanje ove pristranosti uključuju, primjerice, motivacijske uzroke („neki ljudi teže k samopouzdanju jer im to pruža psihološke koristi“ (Stankov i Lee, 2014)) ili, slično tome, uvjerenje ljudi da će im pozitivno-pristrana percepcija samih sebe „pomoći u uvjeravanju drugih da su sposobniji nego što to stvarno jesu“ (Anderson, Brion, Moore, Kennedy, 2012; von Hippel i Trivers, 2011; u Stankov i Lee, 2014).

Jedna od teorija koja nudi opis mehanizma ove pristranosti i pokušava predvidjeti njene ishode je, primjerice, teorija probabilističkih mentalnih modela (eng. *theory of probabilistic mental*

---

<sup>38</sup> Gigerenzer, u spomenutom radu, navedeno, ustvari ističe u svrhu kritike takvih navoda (spominje i druge autore: Silver, 2012, Parikh, 2009).

*models*) (Gigerenzer, Hoffrage i Kleinbölting, 1991). Teorija predlaže način na koji si „um pokušava pomoći“ kada mora ponuditi odgovor na pitanje u koje nije siguran.

Kako je već spomenuto, pristranost pretjerane samouvjerenosti možemo promatrati kao dio šire skupine pristranosti iluzija prosudbe. Osim toga, kako navodi MaKellams (2020), ova bi se pristranost mogla staviti još izravnije u svezu s iluzijom valjanosti (eng. *illusion of validity; validity effect*) te pristranostima povezanim s tzv. pozitivnim iluzijama (*Pollyana effect*) (autorica navodi kako Tversky i Kahneman (1974) opisuju iluziju valjanosti kao situaciju u kojoj osoba „posjeduje pretjeranu samouvjerenost u svoja predviđanja“).

#### **4.1.2. Tri vrste pretjerane samouvjerenosti**

Moore i Haley (2008) (također, Moore i Schatz, 2017) samouvjerenost definiraju na tri načina, odnosno opisuju *tri različite vrste* pretjerane samouvjerenosti:

1. Precjenjivanje vlastitih sposobnosti (eng. *performance overestimation*).
2. Previsoko (samo)rangiranje u odnosu na druge (eng. *performance overplacement*),
3. Pretjerana uvjerenost u preciznost vlastitih procjena (eng. *overprecision*).

Navedena je podjela važna! Jasno razlikovanje ove tri vrste pretjerane samouvjerenosti važno je za ispravnu interpretaciju te za smislenu usporedbu rezultata različitih studija, što *nije bio slučaj* (!) u svim studijama koje su se bavile ovom temom (pogotovo istraživanja starijeg datuma). Eksperimenti nisu uvijek bili dizajnirani na način da omogućuju razdvajanje, tj. odvojenu analizu različitih vrsta pretjerane samouvjerenosti, što je vjerojatno rezultat uobičajene pretpostavke (implicitne ili eksplicitne) o njihovom zajedničkom psihološkom uzroku, kako navode Moore i Haley (2008).

(Moore i Haley (2008) navode sljedeće približne procjene: 64% empirijskih studija na ovu temu istraživalo je precjenjivanje vlastitih sposobnosti (tip 1), 5% ih je istraživalo previsoko rangiranje (tip 2), a 31% ih je istraživalo pretjeranu uvjerenost u preciznost (tip 3).)

Navedeno donekle umanjuje vrijednost zaključaka i međusobnu usporedivost nekih prethodnih istraživanja. (Napomena: Pitanje međusobne (ne)usporedivosti pojedinih istraživanja postavlja se i u kontekstu *vrste pitanja* na koje se eksperiment oslanja: opće znanje, IQ-test, nešto treće.)

**Pojašnjenje (primjeri različitih vrsta samouvjerenosti; slično kao u Moore i Haley, 2008):**

1. Precjenjivanje vlastitih sposobnosti (u smislu broja/postotka točnih procjena): „*Mislim da sam riješio sve (ili skoro sve) zadatke na ispitu iz kemije*”, a ustvari sam riješio samo 3 od 10 zadataka. (Ova definicija odgovara ranije opisanom pojmu (ne)kalibriranosti.)
2. Previsoko (samo)rangiranje u odnosu na druge: „*Mislim da sam bio među najboljima na ispitu iz kemije*”, a ustvari je više od 50% učenika riješilo ispit bolje od mene.
3. Pretjerana uvjerenost u preciznost vlastitih (numeričkih) procjena: „*Rijeka Sava je duga oko 800 kilometara tj. negdje između 790 i 810 kilometara*” (kao odgovor na pitanje koliko je duga rijeka Sava). Sava nije duga 800 (+/-10) km, ali najveći je problem previše precizan tj. preuzak '+/- raspon' procjene (preuzak statistički interval pouzdanosti).

Studije novijeg datuma pokušavaju razlikovati pojedine tipove pretjerane samouvjerenosti. Primjerice, Acker i Duck (2008), čini se, podrazumijevaju prvu i treću vrstu (Moore i Haley, 2008) pod kategorijom koju nazivaju samostalnom/individualnom pretjeranom samouvjerenošću (eng. *stand-alone overconfidence*), dok bi druga vrsta (rangiranje, prema Moore i Haley, 2008) odgovarala njihovoj kategoriji referencijalne pretjerane samouvjerenosti (eng. *referential overconfidence*).

Slično tome, Morony, Kleitman, Lee i Stankov (2013) razlikuju i koriste sljedeće načine mjerenja i pripadajuće vrste samouvjerenosti:

- rejting / ocjena samouvjerenosti (eng. *confidence rating*) – nakon rješavanja *svakog pojedinog* zadatka, sudionika se pita *koliko je siguran* (na postotnoj skali) da je ponudio točan odgovor, i
- samoevaluacija (eng. *self evaluation* ili *evaluation*) – nakon rješavanja *cijelog testa*, od sudionika se traži da procijeni *ukupan broj* točno riješenih zadataka.

Autori ističu da dvije gore navedene vrste (ocjene) samouvjerenosti, iako konceptualno slične, „*predstavljaju različite mentalne procese*“ (Acker i Duck, 2008).

**Napomena (različiti načini postavljanja pitanja i provjere odgovora):** U studijama opisanim u nastavku, često korišten način postavljanja pitanja je da se nakon svakog postavljenog pitanja traži samoprocjena / uvjerenost u točnost odgovora (npr. na skali od 50% do 100%), temeljem čega se ocjenjuje (ne)kalibriranost ispitanika. Navedeni tip pitanja odgovara, primjerice, spomenutoj procjeni samostalne/individualne pretjerane samouvjerenosti (eng. *stand-alone overconfidence*), u skladu s Acker i Duck (2008), ali ga se ne može jasno smjestiti u neki od tipova iz Moore i Haley klasifikacije (u ovom slučaju, vjerojatno tip 1 i/ili tip 3).

### 4.1.3. Međukulturalna istraživanja pretjerane samouvjerenosti

Lawrence Phillips<sup>39</sup>, baveći se temom probabilističkog rasuđivanja 60-ih godina 20. stoljeća, uočio je u svojim eksperimentima da „studenti koji dolaze s Istoka“ na drugačiji način odgovaraju na pitanja vezana uz procjene/prosudbe (Yates et al., 1989). Navedeno je krajem 70-ih godina potaknulo niz istraživanja u smjeru otkrivanja eventualnih međukulturalnih razlika (Phillips, Wright, zatim Yates i drugi), uključujući i one koje se odnose na pretjeranu samouvjerenost.

U istraživanjima koja će biti prikazana u nastavku, osim prisutnosti pretjerane samouvjerenosti u svim populacijama, rezultati su redovito ukazivali na postojanje značajnih kulturnih varijacija u razini pretjerane samouvjerenosti. Jedan od najuočljivijih rezultata bio je ekstremno visoka razina pretjerane samouvjerenosti kod kineskih ispitanika. Navedeni su nalazi predstavljali svojevrsno iznenađenje jer pretjerana samouvjerenost (kod laika barem) konotira samopouzdanje, koje često zamišljamo kao inflatirano mišljenje o sebi (a povežimo ga vjerojatno i s individualizmom) – sve ono što se u većoj mjeri očekuje od zapadnjaka, a ne od Kineza (Yates et al., 1996)<sup>40</sup>.

U nastavku je (kronološki) pregled istraživanja i nekih ključnih rezultata vezano za uočavanje razlika u razini pretjerane samouvjerenosti između različitih populacija/kultura.

#### ***Utjecaj kulture na probabilistički način razmišljanja (1977)***

Istraživanja Phillipsa i Wrighta (1977) (*Cultural Differences in Viewing Uncertainty and Assessing Probabilities*) vjerojatno su jedna od prvih koja uočavaju mogući utjecaj kulture na probabilistički način razmišljanja<sup>41</sup>. Sudionici ove studije bili su iz Engleske i Hong Konga<sup>42</sup>.

Rezultati ove studije navode autore na zaključak da su Kinezi, u odnosu na Engleze, manje skloni „probabilističkom pogledu na svijet“. Također zaključuju da su Englezi bolje kalibrirani kada se uvjerenost u odgovore prezentira u numeričkom probabilističkom obliku, dok su razlike neznatne kada se uvjerenost u odgovore prezentira verbalnim probabilističkim izrazima.

---

<sup>39</sup> Izvor: <http://www.lawrencephillips.net/> (pristup 12. 06. 2024.).

<sup>40</sup> Yates et al. (1996) istražuju takve “predrasude” u očekivanjima laika o tome tko bi bio više ili manje samouvjeren.

<sup>41</sup> Probabilističko razmišljanje definiraju kao “tendenciju promatranja svijeta kroz prizmu neizvjesnosti, pridruživanje različitih stupnjeva neizvjesnosti događajima, i sposobnost da se ta neizvjesnost smisleno izrazi verbalno ili kao numerička vjerojatnost.”

<sup>42</sup> Studenti Englezi, studenti Kinezi iz Hong Konga, Kinezi poslovni ljudi koji žive u Hong Kongu, medicinske sestre Kineskinje koje žive u Engleskoj i Kineskinje koje žive u Hong Kongu.

Takav rezultat autori povezuju s načinom razmišljanja, filozofijom/vjеровanjima u azijskim kulturama, stavovima koji upućuju pojedince da se „ponašaju u skladu s predvidivim ciklusom događaja“, da „ne pokušavaju utjecati na događaje u svoju korist“, te im uslijed toga ne djeluje prirodno stav prema kojem čovjek može/treba uspostaviti kontrolu/utjecaj nad svojim okolišem niti im stoga „leži“ procjenjivanje vjerojatnosti budućih događaja<sup>43</sup>. Autori ističu kako ne postoje naznake da Kinezi imaju manju sposobnost razmišljati probabilistički, već da koriste / pokreću drugačije kognitivne mehanizme za procesiranje neizvjesnosti.

### ***Nastavak i proširenje prethodnih istraživanja (1978)***

Wright, Phillips, Whalley, Choo, Ng i Tan. (1978) (*Cultural Differences in Probabilistic Thinking*) nastavljaju prethodno istraživanje kulturnih razlika vezanih za probabilistički način razmišljanja. Ispitanici su im studenti iz Velike Britanije, Hong Konga, Indonezije i Malezije (malezijski studenti su dodatno podijeljeni u humanističku i ne-humanističku skupinu). Koriste metode slične onima u prethodnoj studiji uz korekcije nekih pitanja koja su ocijenjena kao kulturno pristrana.

Dobiveni su slični rezultati kao i u prethodnoj studiji: britanski su ispitanici pokazali bolju kalibriranost u odnosu na ispitanike iz Azije, azijski ispitanici ponovo pokazuju manju tendenciju probabilističkom razmišljanju (manju „finoću“ u označavanju različitih stupnjeva vjerojatnosti, numerički i verbalno; numeričke probabilističke ocjene su ekstremnije i manje realistične kod Azijaca).

U ovoj studiji autori ističu razliku između načina odgovaranja (način komunikacije) i načina na koji se osoba nosi s neizvjesnošću te izražavaju sumnju da metode korištene u ovakvim istraživanjima možda *nisu dovoljno čiste mjere probabilističkog načina razmišljanja*.

### ***Nastavak istraživanja (azijski fatalizam nije uzrok) (1980)***

Wright i Phillips (1980) (*Cultural Variation In Probabilistic Thinking: Alternative Ways Of Dealing With Uncertainty*) istražuju kulturne razlike u kalibriranosti i općenito u probabilističkom razmišljanju. Ispitanici su im studenti Malajci iz Malezije, studenti Kinezi iz Malezije, studenti Indijci iz Malezije, studenti Muslimani iz Indonezije, studenti Kršćani iz Indonezije, Britanci (zaposlenici u javnim službama), poslovni ljudi iz Hong Konga, poslovni ljudi Indonežani. Koriste slične metode kao i u prethodno spomenutim studijama.

---

<sup>43</sup> Azijske kulture opisuju kao (eng.) *“fate-oriented cultures”*.

Istraživanje je potvrdilo razlike na relaciji Britanci-Azijci. Prethodno predložena objašnjenja vezana za fatalističke poglede azijskih kultura, čini se, *nisu* pronašla potvrdu (primjerice, ne postoje bitne razlike između indonezijskih muslimana i indonezijskih kršćana, iako bi muslimani trebali biti fatalistički usmjereni, tvrde autori). Autori predlažu daljnja istraživanja vezana za razlike u odgoju djece kao mogućih uzroka ovih razlika.

### ***Vozačke sposobnosti i „nad-prosječna većina“ (1980)***

Jedan od popularnih, često spominjanih primjera (upečatljivijih i jednostavnijih za prepričati nego većina drugih istraživanja) kada je riječ o (krivim) procjenama jest studija Ola Svensona iz 1980<sup>44</sup> o nad-prosječnim vještinama vozača.

Ispitanike se upitalo kako ocjenjuju svoje vozačke vještine u odnosu na druge sudionike eksperimenta. Ispitanici su sami sebe morali pozicionirati (rangirati) u odnosu na druge vozače u grupi (smjestiti se u odgovarajući kvantil na statističkoj krivulji vozača). Većina je smjestila sebe u skupinu onih nadprosječnih.

Očigledno je nemoguća / nelogična tvrdnja da nas je većina nadprosječna u bilo čemu, jer u tom bi slučaju sam prosjek bio ispod-prosječan. Osim, naravno, ako je riječ o *asimetričnoj distribuciji* (!) mogućih ishoda – u njoj većina zaista može biti *iznad* aritmetičkog prosjeka (navedeno je iskoristio Gigerenzer (2018) u svojoj kritici bihevioralne ekonomije za koju kaže da pati od pristranosti da u svemu vidi pristranost).

Ovaj eksperiment govori o samouvjerenosti, tj. o uvjerenosti u vlastite sposobnosti *u odnosu na druge*, što odgovara vrsti pretjerane samouvjerenosti koju More i Haley (2008) označavaju kao previsoko rangiranje (eng. *overplacement*). Eksperiment ne uključuje procjenu točnosti date procjene.

### ***Indonežani i Britanci (budući događaji vs. činjenice) (1982)***

Wright i Wisudha (1982) (*Distribution of probability assessments for almanac and future event questions*) uočavaju veću pristranost ispitanika iz Indonezije u odnosu na ispitanike iz Velike Britanije. Kod svih ispitanika pitanja o budućim događajima pokazuju nešto manju pristranost u odnosu na pitanja o postojećim činjenicama.

---

<sup>44</sup>Autor spominje i ranije, slabije dokumentirane studije (Naatanen i Summala, 1975)

### ***Sumnja u moguće metodološke probleme u prethodnim studijama (1989)***

Yates, Zhu, Ronis, Wang, Shinotsuka i Toda (1989) (*Probability Judgment Accuracy: China, Japan, and the United States*), povrh kalibriranosti, u istraživanje uključuju i analizu pokazatelja točnosti odgovora. Ispitanici su im iz SAD-a, Kine i Japana (uglavnom studenti).

Rezultati ukazuju na veću pristranost kineskih ispitanika u odnosu na američke i japanske. Ne uočavaju se značajne razlike između japanskih i američkih ispitanika.

Navodi se kako nije isključeno da je u prethodnim studijama, u kojima se uspoređivalo ispitanike iz Velike Britanije i jugoistočne Azije, postojao problem težine pitanja (efekt teških i laganih pitanja (eng. *hard-easy effect*)), pri kojem je pretjerana samouvjerenost kod teških pitanja veća (Lichtenstein i Fischhoff, 1977), odnosno da ista pitanja nisu bila jednako teška/lagana za britanske ispitanike i za ispitanike iz Azije.

### ***Turska i SAD***

Studija Whitcomb, Onkal, Curley i Benson (1995) (*Probability Judgment Accuracy for General Knowledge Cross-national Differences and Assessment Methods*) ukazuje na veću pristranost ispitanika iz Turske u odnosu na one iz SAD-a.

### ***Opća primjenjivost zaključaka (1998)***

Studija Yates, Lee, Shinotsuka, Patalano i Sieck (1998) (*Cross-Cultural Variations in Probability Judgment Accuracy: Beyond General Knowledge Overconfidence?*), za razliku od prethodnih studija, *nije* koristila pitanja iz općeg znanja.

Ispitanicima su postavljena pitanja koja bismo mogli opisati kao zadatke iz diferencijalne dijagnostike – temeljem ponuđenih simptoma dvije različite (i izmišljene) bolesti tražilo se mišljenje o ispravnoj dijagnozi.

U rezultatima istraživanja (ponovo) se uočava veća pristranost pretjerane samouvjerenosti u kineskih (tajvanskih) ispitanika u odnosu na američke i japanske ispitanike (japanski su ispitanici pokazali najmanju razinu pristranosti). Također, ističe se kako se pristranost kineskih ispitanika *smanjila* u naknadnim ponavljanjima eksperimenta što ukazuje na *efekt učenja / efekt iskustva*.

S obzirom na to da su prethodne studije uglavnom koristile pitanja općeg znanja, ova je studija, smatraju autori, potvrdila *općenitost zaključaka* o pristranosti pretjerane samouvjerenosti (primjenjivost na stvarne situacije<sup>45</sup>).

### ***Referencijalna i samostalna samouvjerenost (2008)***

Acker i Duck (2008) u svojem istraživanju (*Cross-cultural overconfidence and biased self-attribution*) ukazuju na veću pretjeranu samouvjerenost kod ispitanika iz Kine i Hong Konga u odnosu na Britance za obje testirane kategorije samouvjerenosti (objašnjeno u nastavku).

Dizajn eksperimenta je „bihevioralno-financijski” – koristi igru/simulaciju vođenja portfelja, ulaganja na financijskim tržištima. Od sudionika se traži da ocijene svoju uspješnost u odnosu na druge sudionike (ovu kategoriju samouvjerenosti označavaju kao referencijalnu (eng. *referential overconfidence*)). Također, od sudionika traže te da se izjasne pripisuju li svoje rezultate sreći ili vlastitoj vještini i znanju (što označavaju kao samostalnu samouvjerenost (eng. *stand-alone overconfidence*)).

Spomenute dvije kategorije samouvjerenosti nisu pokazale međusobnu korelaciju te autori zaključuju da su uzrokovane različitim *tipovima osobnosti*. Navedene pristranosti su za većinu sudionika pokazale stabilnost u vremenu.

### ***Meksiko i SAD, razlike uzduž osi sjever-jug (2011)***

Studija Lechuga i Wiebe (2011) (*Culture and probability judgment accuracy: The influence of holistic reasoning*) ukazuje na to da ispitanici iz Meksika pokazuju veću podložnost pretjeranoj samouvjerenosti od ispitanika europskog porijekla iz SAD-a (uvodi se kulturna os sjever-jug). Autori su proveli i procjenu analitičkog i holističkog način razmišljanja među sudionicima<sup>46</sup> te utvrdili da razlike uzduž navedene osi ne objašnjavaju varijacije u izraženosti pretjerane samouvjerenosti.

### ***Individualizam, optimizam, pretjerana samouvjerenost (2014)***

Antonczyk i Salzmann (2014) (*Overconfidence and optimism: The effect of national culture on capital structure*) istražuju postojanje ovisnosti između strukture kapitala kompanija (udio duga

---

<sup>45</sup> Autori smatraju kako je vrsta pitanja njihovog eksperimenta usporediva sa svakodnevnim zadacima / odlukama.

<sup>46</sup> Temeljem upitnika (Choi, Dalal, Kim-Prieto i Park, 2003).



u ukupnim izvorima financiranja) u pojedinim zemljama i pozicije tih zemalja na osi individualizam-kolektivizam (Projekt GLOBE; House et al., 2004).

Individualizam, kao karakteristika neke zemlje, povezuje se zatim s (mogućim) optimizmom i pristranošću pretjerane samouvjerenosti kod menadžera te, kako pokazuju rezultati studije, njihovom tendencijom većem zaduživanju kod kreditora.

### **33 zemlje svijeta, pitanja koja testiraju kognitivne sposobnosti (2014)**

Stankov i Lee (2014) (*Overconfidence Across World Regions*), za razliku od ranije navedenih istraživanja, u svojem istraživanju koriste pitanja za provjeru kognitivnih sposobnosti. Zadaci su se oslanjali na pitanja tipa „nastavi niz brojeva” (*Number series test*, NST), koja pružaju mjeru fluidne inteligencije (Gf).

Istraživanje je uključivalo 33 zemlje svijeta. Autori su rezultate prikazali agregirano, na razini devet regija, ali usporedbe regija upućuju na iste zaključke kao i usporedbe na razini pojedinačnih zemalja. Koristeći takvu IQ-test vrstu pitanja, primjećuju obrnutu sliku – istočno-azijska regija (ali i Kina pojedinačno) pokazuje *manju* (!) pristranost pretjerane samouvjerenosti od većine drugih regija.

Rezultati ove studije pokazali su značajnu varijabilnost između zemalja i između regija.

Varijabilnost je uočena i u odnosu na razinu „normalne“ samouvjerenosti, i u odnosu na razinu *pretjerane* samouvjerenosti (pristranost). Ključni zaključci studije su da je uzrok postojanja pristranosti pretjerane samouvjerenosti *kognitivnog (!), a ne motivacijskog tipa* (kao, primjerice, onaj da „neki ljudi teže k samopouzdanju jer im to pruža psihološke koristi“, Stankov i Lee, 2014).

Rezultati su pokazali da geo-kulturna (zemlje-regije) dimenzija objašnjava *relativno mali (!)* dio uočene ukupne varijabilnosti<sup>47</sup>. Većina varijabilnosti proizlazi iz razlika među pojedincima, tj. zbog razlika u njihovim kognitivnim sposobnostima (pretjerana samouvjerenost bila je tim veća što su bile niže sposobnosti ispitanika).

Drugim riječima, kako navode autori, naša razina samouvjerenosti je rezultat „nedostatka kompetencija za ocjenu vlastite nekompetentnosti“ (Kruger i Dunning, 1999, u Stankov i Lee,

---

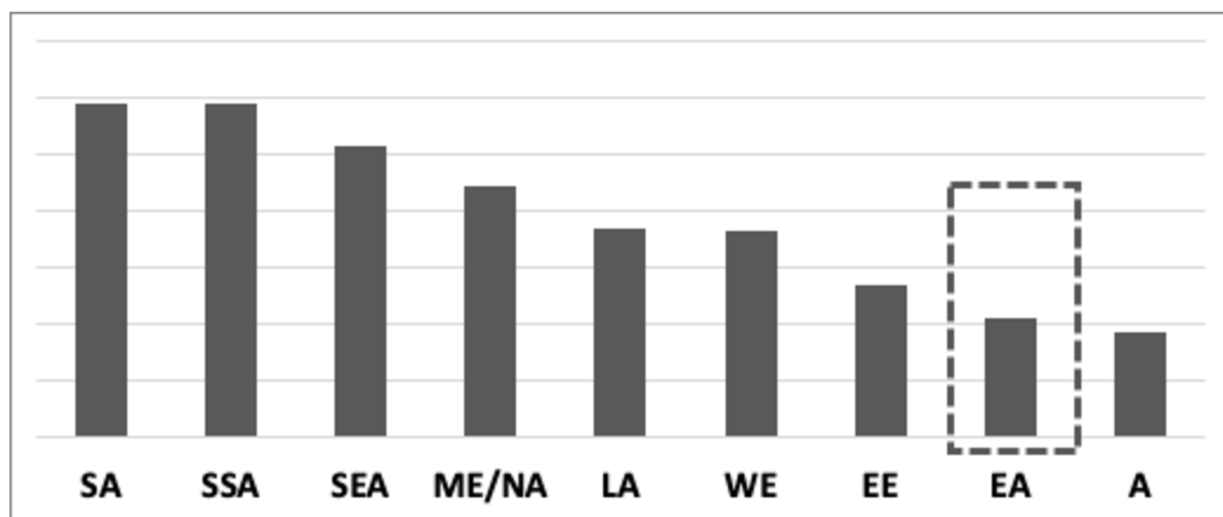
<sup>47</sup> Manje od 6% varijabilnosti objašnjeno je kulturnim razlikama (Stankov i Lee, 2014)

2014). Autore ne iznenađuje ovakav rezultat te ističu usklađenost s prethodnim nalazima (primjerice, Stankov, 2011; u Stankov i Lee 2014).

**Napomena:** U studiji se govori o *relativnom* utjecaju kulturne dimenzije (geografsko-političko-kulturne) u odnosu na utjecaj kognitivnih sposobnosti ispitanika, ali to ne znači nužno da je kulturna varijabilnost zanemariva.

Rezultati studije (Stankov i Lee, 2014) za devet geo-kulturnih regija sažeto su prikazani u nastavku (s lijeva na desno: od južne Azije (SA) do anglo-regije (A)). Graf prikazuje razine pristranosti pretjerane samouvjerenosti za pojedina geo-kulturna područja (na način na koji su izmjerene u navedenoj studiji) poredane od područja koja pokazuje najveću pristranost (južna Azija (SA)) prema skupinama koja pokazuju najnižu razinu pristranosti (istočna Azija (EA) i zemlje engleskog govornog područja (A)). Na prikazu je posebno označen stupac koji prikazuje razinu pristranosti područja istočne Azije (EA) u kojoj se nalazi i Kina.

#### Razlike u razini pretjerane samouvjerenosti u devet geo-kulturnih regija



Slika 7: Shematski prikaz rezultata istraživanja Stankov i Lee (2014) (razina pristranosti izračunata kao razlika razine samouvjerenosti i stvarno postignute točnosti)

**Legenda (uz gornji graf):** SA: južna Azija; SSA: sub-saharska Afrika; SEA: jugo-istočna Azija; ME/NA: Bliski istok / sjeverna Afrika; LA: latinska Amerika; WE: zapadna Europa; EE: istočna Europa; EA: istočna Azija; A: anglo-regija (zemlje engleskog govornog područja)

Ranije spomenuta istraživanja, koja se ne oslanjaju na pitanja koja provjeravaju kognitivne sposobnosti već uglavnom na pitanja iz općeg znanja, vjerojatno nije moguće prikazati na sličan „uredan” način (niti su u svim aspektima međusobno metodološki sasvim usporedive). Ipak, s obzirom na to da je jedan od uobičajenih zaključaka tih studija upravo *veća* (a ne manja) razina

pretjerane samouvjerenosti ispitanika iz Kine (i nekih drugih zemalja regije), grafički bi prikaz rezultata prethodnih studija vjerojatno pokazivao znatno izraženiji (viši) stupac za istočno-azijsku regiju (EA; označeno okvirom).

### ***Djelomično specijalistička pitanja uz dodatni IQ-test (Poljska, Indija) (2017)***

Czerwonka (2017) (*Anchoring and Overconfidence: The Influence of Culture and Cognitive Abilities*) u svojoj studiji uspoređuje podložnost pretjeranoj samouvjerenosti među ispitanicima iz Poljske i Indije.

Mjere se dvije vrste pretjerane samouvjerenosti – pretjerana preciznost (eng. *overprecision*) i previsoko rangiranje (eng. *overplacement*). Studija također mjeri i efekt/pristranost sidrenja (eng. *anchoring*) kod ispitanika. Ispitanicima je postavljeno pitanje koje bismo mogli opisati kao „nešto između” pitanja iz područja općeg znanja i specijalističkog pitanja (“Koliki je iznos javnog duga SAD-a?”; ispitanici su bili studenti ekonomije i financija).

O prisutnosti i izraženosti pretjerane samouvjerenosti kod ispitanika zaključuje se temeljem udjela (postotka) ispitanika kod kojih se pristranost primjećuje (*ne* koristi se mjera kalibriranosti). Udio ispitanika iz Indije (stupanj (*ne*)kalibriranost nije izmjeren) kod kojih je primijećena pretjerana samouvjerenost preciznosti umjereno je veći od udjela među ispitanicima iz Poljske.

Vezano za previsoko rangiranje, nisu primijećene razlike između ove dvije skupine (ali je npr. za pristranost sidrenja uočena veća pristranost kod ispitanika iz Indije).

Nadalje, proveden je i dodatni test inteligencije nad istim ispitanicima – test kognitivne refleksije (*Cognitive reflection test, CRT*), u svrhu otkrivanja eventualnih korelacija između kognitivnih sposobnosti i pristranosti. Rezultati *nisu* pokazali korelaciju rezultata ovog (IQ) testa i pretjerane samouvjerenosti.

**Napomena (kognitivne sposobnosti, pretjerana samouvjerenost):** Za razliku od ovog istraživanja, u istraživanju Stankov i Lee (2014) *uočava* se korelacija između rezultata testa inteligencije i samouvjerenosti. Naravno, CRT test iz studije Czerwonka (2017) i NST test iz studije Stankov i Lee (2014) ne mjere istu vrstu inteligencije, što može biti jedan od razloga za navedeno.

### ***Tri vrste pretjerane samouvjerenosti, eksperiment s neutralnim pitanjima (2008, 2018)***

Kako je ranije spomenuto, Moore et al. (2008) ukazali su na metodološke probleme u istraživanjima pretjerane samouvjerenosti. Spomenuti autori nude svojevrsnu sintezu interpretacija i zaključaka prethodnih istraživanja kroz jasnu distinkciju između ranije spomenute tri vrste pretjerane samouvjerenosti te paralelno mjerenje istih: (1) precjenjivanje vlastitih sposobnosti (eng. *overestimation*), (2) previsoko rangiranje u odnosu na druge (eng. *overplacement*) i (3) pretjerana samouvjerenost u preciznost vlastitih procjena (eng. *overprecision*).

Jedan od zaključaka studije Moore i Healy (2008) (*The Trouble With Overconfidence*) je *veća postojanost pretjerane preciznosti* u odnosu na druge dvije vrste pretjerane samouvjerenosti (na izraženost druge dvije, primjerice, više utječe vrsta zadatka / vrsta pitanja) te da prisutnost pretjerane preciznosti  *smanjuje* izraženost onih drugih dviju vrsta pristranosti.

Također, Moore i Haley (2008) navode kako nisu pronašli korelaciju između bilo koje vrste pretjerane samouvjerenosti i osobnosti, spola, narcisizma, ili kognitivnih sposobnosti (iako, navedeno se spominje u kontekstu individualnih (!) razlika, ne između agregiranih pokazatelja za različite populacije).

U studiji iz 2018. godine, Moore, Dev i Goncharova (*Overconfidence across cultures*), polazeći od kulturnih razlika uzduž osi individualizam-kolektivizam<sup>48</sup> (Hofstede 1980; Sinha i Kao, 1988; Triandis, 1995; u Moore et al., 2018), uspoređuju ispitanike iz Indije i Hong Konga (kolektivističke kulture) s ispitanicima iz Velike Britanije i SAD-a (individualističke kulture), očekujući da razlike uzduž navedene kulturne dimenzije mogu proizvesti kulturnu varijabilnost u jednoj ili više gore spomenutih vrsta pristranosti pretjerane samouvjerenosti. Jedna od hipoteza istraživanja pretpostavila je da će kolektivističke kulture (u ovom slučaju Indija i Hong Kong) pokazivati veću sklonost pretjeranoj samouvjerenosti u preciznost vlastitih procjena.

Vrsta pitanja koju koriste u istraživanju razlikuje se od prethodnih studija jer se ne oslanja na opće ili specijalističko znanje ispitanika niti na kognitivne sposobnosti ispitanika (barem ne u mjeri u kojoj je to slučaj s testovima inteligencije). (Primjer pitanja u ovoj studiji: procjena težine osobe prikazane na fotografiji ili procjena broja pikula koje se nalaze u prozirnoj posudi.)

---

<sup>48</sup> U studiji je korištena *Singelis Self-Construct* (1994) skala.

Istraživanje se sastoji od dviju studija. Rezultati studija, za svaku od tri vrste samouvjerenosti, sažeto su prikazani u nastavku.

**Studija br. 1** (Pitanja za sudionike: procjena težine ljudi s fotografija i procjena površine nepravilnog geometrijskog oblika)

(1.1) Uvjerenost u vlastite sposobnosti:

- Kod svih, osim kod sudionika iz Indije, prevladava pod(!)cjenjivanje vlastitih sposobnosti. Sudionici iz Velike Britanije i SAD-a pokazali su veće pod(!)cjenjivanje vlastitih sposobnosti u odnosu na sudionike iz Indije i Hong Konga.
- Precjenjivanje je bilo učestalije u slučaju *teških* pitanja.
- Pod(!)cjenjivanje je bilo izraženije kod žena.

(1.2) Rangiranje u odnosu na druge:

- Samo sudionici iz Indije i SAD-a pokazuju sklonost previsokom rangiranju.
- Previsoko rangiranje je izraženije u slučaju *laganih* pitanja.
- Previsoko rangiranje je bilo izraženije kod muškaraca.

(1.3) Uvjerenost u preciznost vlastitih procjena, mjereno na četiri različita načina:

- (Način #1<sup>49</sup>) Svi sudionici pokazuju ne(!)uvjerenost u vlastite procjene (eng. *underprecision*)<sup>50</sup>. Neuvjerenost je veća kod težih pitanja. Sudionici iz Velike Britanije i SAD-a (promatrani zajedno, kao grupa) pokazuju veću razinu neuvjerenosti u usporedbi s ispitanicima iz Indije i Hong Konga (zajedno, kao grupa). Sudionici iz Indije (zasebno) pokazuju najizraženiju neuvjerenost u vlastite procjene.
- (Način #2<sup>51</sup>) Svi sudionici pokazuju pretjeranu uvjerenost u preciznost svojih procjena. Ispitanici iz SAD-a i Velike Britanije pokazuju veću (stvarnu) preciznost te stoga i manju pristranost, odnosno sudionici iz Indije i Hong Konga pokazuju veću pretjeranu uvjerenost u preciznost vlastitih procjena.

---

<sup>49</sup> Temeljem usporedbe varijanci (rasipanja) rezultata (stvarnih i procijenjenih varijanci).

<sup>50</sup> Uvjerenje da su nam procjene manje točne/precizne nego što zaista jesu.

<sup>51</sup> Temeljem uvjerenosti u vlastite procjene točnosti u testu s težinom osoba s fotografije.

- (Način #3<sup>52</sup>) Ispitanici iz SAD-a i Velike Britanije pokazuju veću (stvarnu) preciznost. Sudionici iz Indije i Hong Konga pokazuju veću pretjeranu uvjerenost u preciznost vlastitih procjena.
- (Način #4<sup>53</sup>) Svi sudionici pokazuju pretjeranu uvjerenost u preciznost svojih procjena. Sudionici iz Hong Konga i Indije pokazuju veću pristranost.

### **Studija br. 2** (Pitanje za ispitanike: procjena broja pikula u prozirnoj posudi)

**Napomena:** U ovom dijelu studije sudjelovali su samo ispitanici iz Indije i SAD-a, a ispitanike se dodatno nagrađivalo (mogućnost novčane nagrade kroz lutriju) u slučaju točnog odgovora.

#### (2.1) Uvjerenost u vlastite sposobnosti:

- Kod svih sudionika prevladava pod(!)cjenjivanje vlastitih sposobnosti.
- Precjenjivanje je bilo učestalije u slučaju *teških* pitanja.
- Sudionici iz SAD-a pokazali su veće pod(!)cjenjivanje vlastitih sposobnosti u odnosu na sudionike iz Indije.

#### (2.2) Rangiranje u odnosu na druge:

- Svi sudionici uglavnom pokazuju sklonost preniskom(!) rangiranju.
- Prenisko(!) rangiranje je izraženije u slučaju *težih* pitanja.
- Nije bilo razlika u pristranosti između sudionika iz Indije i SAD-a.

#### (2.3) Uvjerenost u preciznost vlastitih procjena, mjereno na dva različita načina:

- (Način #1<sup>54</sup>) Svi sudionici pokazuju ne(!)uvjerenost u vlastite procjene (eng. *underprecision*). Neuvjerenost je bila veća kod *težih* pitanja. Sudionici iz Indije pokazuju veću razinu neuvjerenosti u usporedbi s ispitanicima iz SAD-a.
- (Način #2<sup>55</sup>) Svi sudionici pokazuju pretjeranu uvjerenost u preciznost svojih procjena. Ispitanici iz Indije pokazuju manju pristranost, tj. veću (stvarnu) preciznost, te istovremeno i manju samouvjerenost u odnosu na ispitanike iz SAD-a.

---

<sup>52</sup> Temeljem vlastitih procjena točnosti u testu s površinom geometrijskog oblika, kroz iskazivanje 5. i 95. percentila / intervala pouzdanosti (u slučaju dobre kalibriranosti ispitanika, 90% iskazanih intervala pouzdanosti bi trebalo sadržavati ispravan odgovor).

<sup>53</sup> Temeljem vlastitih procjena točnosti u testu s površinom geometrijskog oblika, ali ne kroz intervale procjene nego kroz iskazivanje jedne veličine te procjenu vjerojatnosti da je odgovor npr. unutar +/-10 kg od iskazanog.

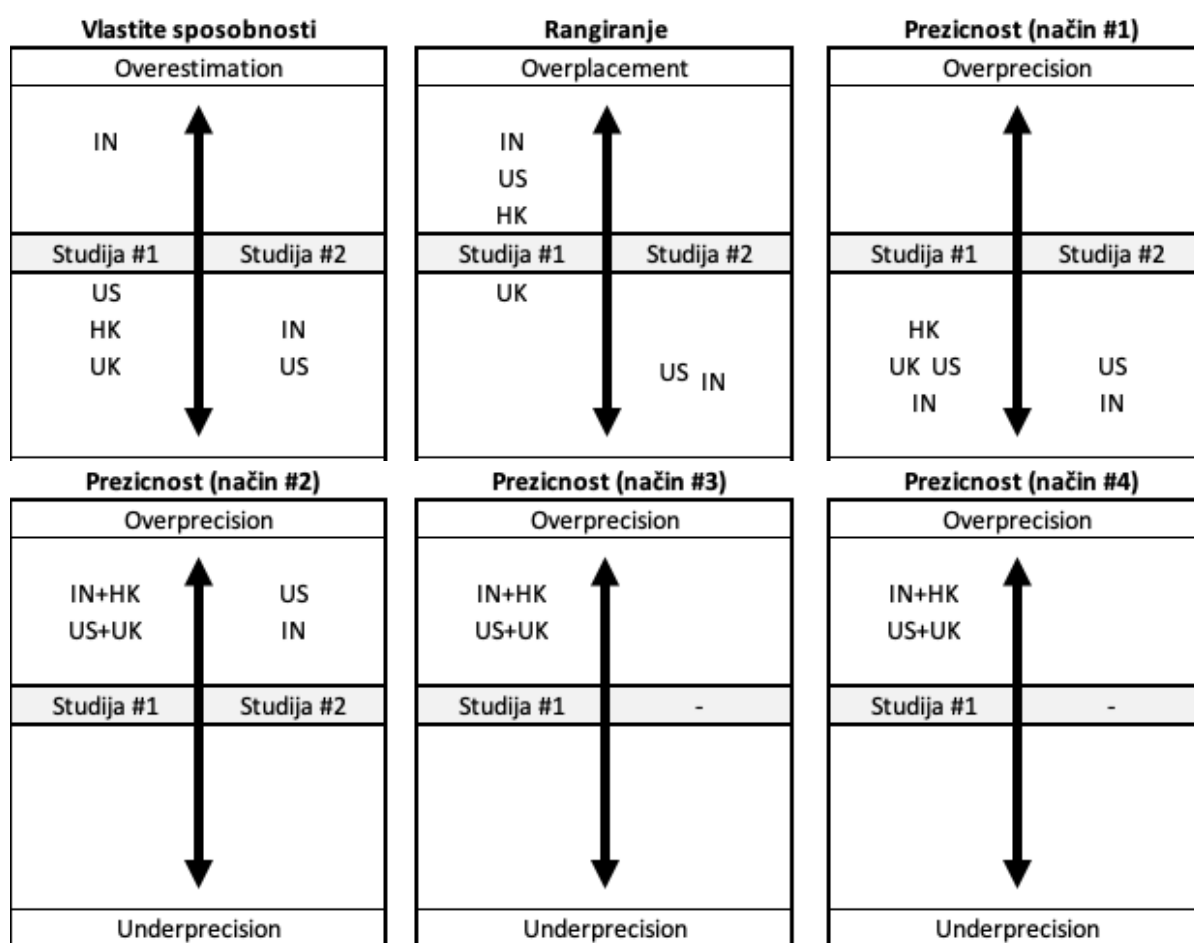
<sup>54</sup> Temeljem usporedbe varijanci (rasipanja) rezultata (stvarnih i procijenjenih varijanci).

<sup>55</sup> Temeljem vlastitih procjena točnosti.

Početa hipoteza studije (pretjerana samouvjerenost u preciznost procjena kod kolektivističkih kultura) je djelomično potvrđena u studiji br. 1 (načini mjerenja #2, 3, 4), što potvrđuje ranije zaključke drugih autora (Yates, 1998).

S druge strane, u studiji br. 2 situacija je *obrnuta* (!), što ukazuje na nekonzistentnost / neusporedivost različitih načina mjerenja, kako ističu autori odnosno, autori pretpostavljaju da spomenuti načini nisu različite mjere jednog te istog psihološkog konstrukta / mehanizma.

Također, jedan od rezultata studije je i potvrda ranijih nalaza vezano za težinu pitanja – teža pitanja rezultiraju izraženijim precjenjivanjem vlastitih sposobnosti te, istovremeno, smanjenom tendencijom za previsoko rangiranje u odnosu na druge.



Slika 8: Shematski prikaz rezultata Moore et al. (2018)

Napomena uz shematski prikaz rezultata Moore et al. (2018): Rezultati koji prikazuju pretjeranu preciznost u studiji br. 1, na način br. 2, 3 i 4, nisu prikazani na razini pojedinačnih zemalja, već na razini kulturne skupine (SAD i Velika Britanija zajedno te Indija i Hong Kong zajedno).

Nadalje, utjecaj težine zadatka na izraženost pretjerane samouvjerenosti (bilo koje od navedene tri vrste) višestruko je veći od utjecaja kretanja po geo-kulturnoj osi.

Još jedan od važnih zaključaka istraživanja Moore et al. (2018) jest da nalaze prethodnih istraživanja, koja su dolazila do zaključka o pretjeranoj samouvjerenosti u kolektivističkim (azijskim) kulturama, treba uzeti s dozom opreza. Moore et al. ističu kako *ne postoji čvrst temelj* za pretpostavku kulturne varijabilnosti vezano za pristranost pretjerane samouvjerenosti u varijantama precjenjivanja vlastitih sposobnosti (eng. *overestimation*) i rangiranja u odnosu na druge (eng. *overplacement*), niti u varijanti pretjerane preciznosti (eng. *overprecision*), što se, kako navode, do tada činilo potvrđenim<sup>56</sup>.

Autori ostavljaju otvorenu mogućnost da je način na koji su ispitanici odabrani rezultirao odabirom ispitanika koji su međusobno „više slični“ odnosno manje reprezentativni za opće populacije iz kojih dolaze. Također, ističu i mogućnost *sužavanja kulturnih razlika* među promatranim populacijama (protok ljudi i informacija u globaliziranom svijetu) te propituju korist i smisao pokušaja otkrivanja razlika uzduž kulturnih osi kao što su individualizam-kolektivizam.

**Dodatne napomene:** Autori navode kritike na račun *Singelis Self Construal* skale (npr. Levine et al., 2003; Miramontes, 2011; vezano za nepouzdanost iste) koja je korištena za smještanje ispitanika na os individualističko-kolektivističko te ujedno ističu problematičnost interpretacija rezultata (zbog nedovoljne finoće/zrnatosti spomenute osi) u smislu jasnog ukazivanja na uzroke uočenih razlika / varijabilnosti – jesu li razlike rezultat „prehrambenih navika, genetike, klimatskih uvjeta, kulture ili nečeg potpuno drugog“ (Moore et al., 2018). Navode prijedloge korištenja drugih, dodatnih kulturnih dimenzija/konstrukata (Schimmack, Oishi, & Diener, 2005), ali napominju kako, primjerice, dodavanje Triandis-Gelfand kulturne skale nije pomoglo u stvaranju bolje interpretacije rezultata (ova skala uvodi finiju razradu, dodatne aspekte holističkog i individualističkog<sup>57</sup>).

#### 4.1.4. Pregled ponuđenih objašnjenja varijabilnosti pretjerane samouvjerenosti

U nastavku su prikazana neka od ponuđenih objašnjenja (svojevrstan povijesni pregled) iz prethodno prikazanih studija<sup>58</sup>, ali i opovrgavanje (većine) istih.

---

<sup>56</sup> Nisu replicirani rezultati iz Acker i Duck, 2008; Fang i Li, 2004; Li-Jun i Kaulis, 2013; Yates, Lee i Bush, 1997; Yates et al., 1998. Slične tvrdnje Moore i Schatz ponavljaju u svojem pregledu 2017. godine, „*The Three Faces of Overconfidence*“.

<sup>57</sup> Vertikalni (hijerarhijski) i horizontalni (ne-hijerarhijski) individualizam i kolektivizam.

<sup>58</sup> Lechuga i Wiebe (2011) navode kako su, „napori usmjereni k objašnjenju međukulturalnih varijacija u pretjeranoj samouvjerenosti, rijetki“.



### ***Način razmišljanja o neizvjesnosti***

Već u najranijim pokušajima objašnjenja kulturnih varijacija, neki su autori razmatrali mogućnost postojanja kulturnih razlika u samom načinu na koji ljudi razmišljaju o neizvjesnosti (Wright i Phillips, 1980, u Yates et al., 1989), dok su, primjerice, Yates et al. (1989) naveli i mogući utjecaj tada prisutnih različitosti u socio-ekonomskim i drugim okolnostima u zemljama iz kojih su dolazili ispitanici (navode npr. moguću potrebu za „obraćanjem pažnje na detalje” u tehnološki razvijenijim zemljama). Naknadna istraživanja donose argumentiranija objašnjenja i opovrgavaju neke prethodne prijedloge uzroka uočenih varijabilnosti.

### ***Utjecaj težine pitanja***

Utvrđeno je da je pretjerana samouvjerenost izraženija kod težih pitanja (Lichtenstein i Fischhoff, 1977) (tzv. efekt težine pitanja (eng. *difficulty effect, hard-easy-effect*)).

Lechuga i Wiebe (2011) te Choi et al. (2004) navode kako su u ranijim studijama vjerojatno korištena pitanja koja nisu bila jednako laka/teška za sve kulture. Pitanja iz područja općeg znanja, trebala bi biti „opća“ za svakoga. (Na primjer, pitanje „Koji je glavni grad Rumunjske?”, vjerojatno nije jednako lagano ispitanicima iz Poljske, Velike Britanije, Kine i Malezije).

S obzirom na to da je pretjerana samouvjerenost izraženija kod težih pitanja, tada bi razlika u težini pitanja iz perspektive neke kulturne skupine ustvari rezultirala *prividom* veće pretjerane samouvjerenosti u toj skupini. Jesu li pristrana pitanja razlog izražene pretjerane pristranosti kod Kineza?

Kritika na račun težine pitanja je uklonjena kada je, u kasnijim studijama, spomenuto uzeto u obzir pri dizajniranju eksperimenata (Yates et al., 1989). Yates et al. (1989) uzimaju u obzir navedeno u dizajnu svojeg eksperimenta, ali i tada se potvrđuje da Kinezi pokazuju veću pristranost pretjerane samouvjerenosti od ispitanika iz SAD-a. Zaključuju da razlike u prethodno stečenim znanjima o temama sadržanim u pitanjima eksperimenta (pa time ni težina pitanja) ne utječu na kulturnu varijabilnost pretjerane samouvjerenosti.

### ***Pristranost odgovaranja (eng. response bias)***

Pristranost odgovaranja bila je jedan od kandidata za (barem djelomično) objašnjenje uočene kulturne varijabilnost pretjerane samouvjerenosti kod Kineza. Čini se, ipak, da to nije slučaj (Yates et al., 1997, u Yates et al., 1998; Yates et al., 2000, u Yates et al., 2002).

**Pojašnjenje (pristranosti odgovaranja):** problem pristranosti odgovaranja odnosi se na mogućnost da eksperiment ne uzima u obzir moguće razlike u načinima odgovaranja koje bi mogle postojati u različitim kulturama, a koje bi mogle stvoriti (prividnu) varijabilnost. Pristranost odgovaranja je „sustavna/dosljedna tendencija da se netočno odgovara“ (McGrath et al., 2010). Postoje različite vrste pristranosti odgovaranja, primjerice (kako navode McGrath et al., 2010): sklonost potvrđivanju (odgovaranju s *da*) (eng. *acquiescence bias*), sklonost davanju ekstremnih odgovora (s rubova ljestvice)<sup>59</sup>, socijalno poželjno odgovaranje / upravljanje pozitivnim dojmom (eng. *positive impression management*) i dr. Slično tome, u Yates et al. (1997) govori se o „stilu odgovaranja“ (eng. *response style*), „iskazivanju istog uvjerenja na konzistentno drugačiji način“.

U Yates et al. (1997) od ispitanika se tražilo da se, nakon iskazivanja odluke/procjene, oklade za novac na taj isti odabir, nastojeći ukloniti ovu tendenciju. Kineski su ispitanici i dalje pokazivali pristranost u odnosu na ispitanike iz SAD-a. Slično tome, u Yates et al. (2000<sup>60</sup>; u Yates, 2002) ispitanicima se nudi financijska nagrada za točnost odgovora.

Niti jedna od ovih studija nije dokazala postojanje pristranosti odgovaranja.

### ***Nesklonost suprotnim / suprotstavljenim argumentima***

Yates et al. (1998) utvrđuju da pretjerana samouvjerenost kod Kineza nije rezultat otpora Kineza prema sagledavanju suprotnih argumenata, ali autori ipak ne odbacuju potpuno tu mogućnost (prethodno predloženo u Yates (1992)).

U kasnijim studijama, Yates et al. (2000; u Choi et al., 2004) predlažu povezanost ove pristranosti s ljudskom kognitivnom tendencijom da selektivno traži i koristi (samo) one argumente koji će potvrditi odluku koju je procjenitelj prethodno donio<sup>61</sup> te da je ova tendencija veća kod određenih populacija. Navedeno dalje povezuju s time da se, primjerice, u američkim školama više poticao kritički stav nego u kineskim školama (smatraju autori).

---

<sup>59</sup> Sklonost davanju odgovora “sa rubova semantičkih diferencijalnih ljestvica” primijećena je u većoj mjeri kod ispitanika iz Azije (Yates et al., 1997).

<sup>60</sup> Ne nalazim referencu Yates (2000).

<sup>61</sup> Slično tome (Polšek, 2014; str.83): “Ljudska samouvjerenost u vjerovanjima [...] nije sud o kvaliteti dokaza nego sud o dosljednosti priče koju je um uspio iskonstruirati”.

### ***Nekonzistentnost između stvarnih i manifestiranih uvjerenja i „kognitivni običaji”***

Yates et al. (1998) navode umjerenu potvrdu hipoteze o nekonzistentnosti između onoga što ljudi prikazuju kao svoje uvjerenje i onog što je njihovo stvarno uvjerenje (Erev, Wallsten i Budescu, 1994; u Yates, 1998) te moguće međukulturne varijacije navedenog.

Autori iznose pretpostavku da Kinezi možda nisu naviknuti na ovakvu vrstu pitanja (vjerojatnosnih procjena). Kao moguće razloge prethodno navedenog, Yates et al. (1998) propituju utjecaj „kognitivnih običaja”, uključujući i strategije učenja.

Primjerice, veći naglasak na sposobnost pamćenja kod Kineza (Liu, 1986; u Yates 1998) može utjecati na pretjeranu samouvjerenost, smatraju neki autori (Fischhoff, Slovic i Lichtenstein, 1977; u Yates et al., 1998).

Yates et al. (1998) spominju utjecaj razlika u načinu stvaranja argumenata u procjenama (Yates, Le i Shinotsuka, 1992) te navode mogućnost da Kinezi procjenjuju vjerojatnosti na drugačiji način, ističući kako uobičajena metafora stabla odlučivanja koja se koristi na Zapadu nije logika koju koriste Kinezi u procesu odlučivanja – kineska strategija odlučivanja osniva se na „historijskim presedanima” (Zhang, 1992<sup>62</sup>, u Yates, 1998).

### ***Diskriminativna valjanost kao kompenzacija za nižu kalibriranost***

Yates et al. (1998) propituju mogući utjecaj fokusa na diskriminativnu valjanost umjesto na kalibriranost (Yates, 1989). Fokus na jedno ili na drugo autori su povezivali sa socio-kulturnim utjecajima. (Podsjetnik: visoka diskriminativna valjanost kompenzira / nadoknađuje utjecaj niske kalibriranosti (visoke pristranosti) na kvalitetu procjena.)

U prijašnjim studijama (Yates, 1989), Kinezi pokazuju veću diskriminativnu valjanost u odnosu na druge (te nisku kalibriranost, tj. visoku pristranost pretjerane samouvjerenosti). Yates et al. (1998) pokazuju kako je diskriminativna valjanost kod Kineza u jednoj varijanti eksperimenta bila vrlo slaba (kada su imali na raspolaganju popis informacija; popis koji je sadržavao i nekorisne podatke), ali te su razlike nestale u drugoj varijanti eksperimenta (kada su morali sami zatražiti dodatne informacije). Autori zaključuju da veća pretjerana samouvjerenost kod Kineza ne može biti rezultat većeg fokusa na diskriminativnu valjanost.

---

<sup>62</sup> Ne pronalazim referencu Zhang (1992).

### ***Utjecaj holističkog nasuprot analitičkom načinu razmišljanja***

Razlike u kognitivnim stilovima po liniji holističko-analitičko (Choi et al., 2004) te kulturne razlike po liniji individualizam-kolektivizam (Hofstede, 1980; Triandis, 1995; u Choi et al, 2004) ili „neovisno-međuvodno ja” (eng. *independent–interdependent self*) (Markus & Kitayama, 1991; u Choi et al., 2004) bile su neke od podloga korištenih za objašnjenje kulturnih razlika u načinu donošenja odluka.

U drugim studijama (Lechuga i Wiebe, 2011), utjecaj holističkog načina razmišljanja na kulturnu varijabilnost pristranosti pretjerane samouvjerenosti nije potvrđena.

### ***Utjecaj osobnosti***

Acker i Duck (2008) testiraju dvije vrste pretjerane samouvjerenosti te, s obzirom na to da *ne* uočavaju njihovu međusobnu korelaciju, zaključuju da su uzrokovane različitim tipovima osobnosti.

Schaefer, Williams, Goodie i Campbell (2004) (nije riječ o međukulturalnom istraživanju; nije prethodno prikazana) uočavaju vezu između ekstrovertiranosti (jedna od dimenzija „Velikih pet“ osobnosti) i pretjerane samouvjerenosti.

Kajonius, Giolla (2017) dolaze do zaključka da je varijabilnost uzduž dimenzija osobnosti zanemariva između pojedinih zemalja/naroda (istraživanje uključuje 30 značajki osobnosti; uzorak uključuje 22 zemlje). Navedeno bi značilo da korištenje, primjerice, Velikih pet modela osobnosti (na razini populacija / zemalja) ne bi bilo korisno za tumačenje kulturne varijabilnosti pretjerane samouvjerenosti.

### ***Korelacija s Hofstedeovim dimenzijama kulture***

Manju pretjeranu samouvjerenost kod ispitanika iz Poljske autorica povezuje s Hofstedeovim indeksom *individualizma*, koji je viši za Poljsku nego za Indiju. Navedeno je u kontradikciji s nekim istraživanjima (Antonczyk, Salzmann, 2014; Heaton, 2002; Hackbarth, 2008; Markus i Kitayama, 1991; Chui, Titman, Wei, 2010; u Czerwonka, 2017), ali je, čini se, sasvim u skladu s prethodno, ovdje navedenim istraživanjima koja uočavaju manju pristranost pretjerane samouvjerenosti u individualističkim (zapadnjačkim) zemljama u odnosu na primjerice, Kinu, Indiju, Brazil i Meksiko.

(Czerwonka (2017), osim veće razine samouvjerenosti ispitanika iz Indije, kod njih uočava i davanje nižih procjena na pitanje o visini javnog duga SAD-a, što dovodi u vezu s pretpostavkom

o podcjenjivanju rizika gubitka u azijskim kulturama (Acker, Duck, 2008; Yates, Lee, 1996; Yates et al., 1996, 1997, u Czerwonka, 2017). Podcjenjivanje rizika gubitka dovodi u vezu s više izraženim Hofstedeovim indeksom *izbjegavanja neizvjesnosti* za Indiju u odnosu na ispitanike iz Poljske.)

### Šest skupina uzroka

Yates et al. (2002) ističu kako su uočene kulturne varijacije u prosudbama vjerojatno rezultat većeg broja čimbenika koji djeluju istovremeno. Autori sistematiziraju ove uzroke u šest skupina uzroka:

1. *Inflacija ega* (za neke oblike pretjerane samouvjerenosti) – poveznica sa samoprocjenom (eng. *self-appraisal*).
2. *Tendencija probabilističkom načinu razmišljanja* – podložnost Azijaca „iluziji izvjesnosti“ (eng. *certainty illusion*) (Wright i Phillips, 1980, u Yates et al., 2002), tendencija da se razmišlja na način „100% sigurnosti“ (veća učestalost samoprocjene od 100% ispitanika iz Azije u odnosu na druge (Wright i Phillips, 1980; Yates et al., 1989), ali i češće odgovaranje s „ne znam“ na neke vrste pitanja (Wright i Phillips, 1980)).
3. *Premija za točnost* – vezano za različite komponente točnosti probabilističkih prosudbi (kalibriranost, diskriminatorna valjanost te šum), autori razmatraju mogućnost da različite kulture daju veći značaj nekim od navedenih komponenti (fokus na određenu komponentu rezultira različitim pristupima procesu donošenja odluka, kao npr. potreba da se uzmu u obzir sve raspoložive informacije utječe na bolju diskriminatornu valjanost prosudbi); Yates et al. (1996) ne nalaze potvrdu za takve tvrdnje.
4. Iskustvo / „običaji“ u načinu prosuđivanja – mogućnost da Kinezi nisu naviknuti izražavati neizvjesnost koristeći probabilističke koncepte (Yates et. al., 1989). Ipak, autori navode kako ne postoje čvrsti dokazi koji bi ukazivali na to da Kinezi nisu naviknuti izražavati neizvjesnost koristeći probabilističke koncepte.
5. *Odvlačenje pažnje* – podložnost informacijama / signalima koji nisu nužno informativni (primjer eksperimenta sa zadanim popisom simptoma od kojih nisu svi bili prediktivni). Autori predlažu kako su Kinezi podložniji utjecaju takvih informacija iz okoline (uslijed holističkog načina razmišljanja?) što dodatno opterećuje kogniciju.
6. *Strategije korištenja argumenata* – koraci kojima se dolazi do odluke o odabiru neke opcije možda nisu jednaki u svim kulturama (navode: Korita, Lichtenstein i Fischhoff, 1980; Griffin i Tversky, 1992). Autori smatraju da se kineski način učenja oslanja na svojevrsni „kolektivni

empiricizam” (hodanje utabanim stazama, korištenje historijskih presedana) te da Kinezi ne osjećaju potrebu za procjenom što je moguće većeg broja argumenata *za* i *protiv* (Yates et al., 2000; ispitanici iz Kine predlagali su znatno manji broj argumenata *protiv* u usporedbi s ispitanicima iz SAD-a i Japana kada ih se tražilo da predlože razloge zbog kojih odgovor koji su odabrali možda ipak nije točan).

#### **4.1.5. Zaključak: postoji li kulturna varijabilnost pretjerane samouvjerenosti?**

Prije donošenja zaključka o postojanju ili nepostojanju kulturne varijabilnosti u pristranosti pretjerane samouvjerenosti, u nastavku se propituje valjanost rezultata prethodno prikazanih studija, uključujući i propitivanje (ne)prikladnosti statističkih analiza i tumačenja.

##### ***Postojanost / trajnost pristranosti***

U donošenju suda o postojanju varijabilnosti (bilo koje) pristranosti, trebalo bi uzeti u obzir *postojanost* uočene varijabilnosti. (Ranije su navedene neke od značajki pristranosti (Pohl, 2017), koje uključuju *sustavan* (dakle, stabilan) odklon od normativnog standarda, nehotičnost, pojavljuju se bez svjesne volje te ih je zato *teško izbjeći*.)

U istraživanju Yates et al. (1998), primjerice, uočava se efekt učenja kod Kineza, ali ta se pristranost znatno *smanjila* u ponovljenim eksperimentima – tjedan dana nakon prvog eksperimenta (kod ispitanika iz SAD-a i Japana ovo je smanjenje uslijed efekta učenja bilo znatno manje). Iako je pristranost i dalje ostala veća kod kineskih ispitanika u odnosu na ispitanike iz SAD-a i Japana (kod svih je pristranost i dalje postojala), govori li uočeno smanjenje o tome kako ova (ekstremna) pristranost *nije postojana* (nije nehotična, može se (svjesno) ublažiti)?

Ako se značajan dio pristranosti može (relativno lako) ukloniti, je li navedeni uklonjeni dio pristranosti uopće bio vezan za socio-kulturne uzroke, uzevši u obzir tako brzu “akulturaciju” kineskih ispitanika u spomenutom eksperimentu?

##### ***Kulturno, jezično, ili kriva pitanja?***

Yates et al. (2002), oslanjajući se na svoje prethodne studije (1989, 1998), ostavljaju mogućnost da Kinezi drugačije izražavaju (i shvaćaju?) subjektivne probabilističke prosudbe. Drugi autori također ističu važnost načina na koji pripadnici različitih kultura i govornici različitih jezika izražavaju koncepte neizvjesnosti i vjerojatnosti (primjerice, Budescu i Wallste, 1995), te se ističe razlika između *lingvističkog* i *numeričkog* načina izražavanja subjektivnog doživljaja

neizvjesnosti – jesu li subjektivne vjerojatnosti lingvistički izražene kao „*skroz moguće*” ekvivalente 50% ili 70% vjerojatnosti, odnosno je li „*jako vjerojatno*” ekvivalentno 75% ili 90% na numeričkoj skali vjerojatnosti?

**Napomena (problem s pridjevima):** Gore navedeno pitanje je vjerojatno dublje / drugačije od pitanja nesavršenog prijevoda teksta pitanja na druge jezike (primjerice, nepostojanje sasvim jednakoznačnih pridjeva u različitim jezicima, pogotovo ako je riječ o udaljenijim jezičnim skupinama). U prethodno prikazanim istraživanjima, ispitanici iz Singapura i Japana (Lee et al., 1995) ne pokazuju veću pristranost pretjerane samouvjerenosti u odnosu na ispitanike iz SAD-a. Kao mogući uzrok toga navodi se izloženost utjecaju Zapada, što bi moglo značiti da sam jezik, barem u slučaju Japanaca (jer engleski je jezik prisutan u Singapuru), vjerojatno nije dovoljan razlog za različitosti.

Problemi subjektivnosti, odnosno mogući utjecaj kulturnog na subjektivni doživljaj i način razmišljanja o vjerojatnosti / neizvjesnosti, kao da potiču na postavljanje „klasičnog“ kulturno-antropološkog pitanja vezano za mogućnost interpretacija tuđih kultura – kada bi Kinezi smišljali „svoje” psihološke testove te ih postavili na „svoj” način, sa svojim tipovima pitanja i oblicima odgovora, i to sve prije nego su se upoznali sa zapadnjačkom psihologijom / bihevioralnim znanostima – do kakvih bi interpretacija došli? U kojem bi smislu i koliko ekstremno zapadnjaci bili nekalibrirani? Bi li Kinezi postavljali drugačiju vrstu pitanja koja proizlazi iz njihovog drugačijeg pristupa rješavanju situacija s neizvjesnošću – npr. vezano za ranije spomenute historijske presedane i kolektivni empiricizam? Bi li na takvoj drugačijoj podlozi uočili i drugačije efekte u odnosu na ono što bi oni podrazumijevali pod pridjevom „samouvjerenost” ili „pretjerana samouvjerenost”?

### ***Je li kalibriranost prikladna mjera?***

Yates (1998) navodi činjenicu da kalibriranost, pogotovo u kontekstu odluka u stvarnim situacijama, možda nije najbolja mjera za analizu pitanja o pretjeranoj samouvjerenosti. Prikladniji bi pokazatelj mogla biti diskriminatorska valjanost (eng. *discrimination, resolution*) (Yaniv et al., 1991; Yates, 1982; u Yates 1998), što potencijalno dovodi u pitanje zaključke istraživanja koja su se temeljila isključivo na promatranju (ne)kalibriranosti ispitanika. Studija Yates (1989) pokazala je važnu razliku između kalibriranosti i diskriminatorske valjanosti – ispitanici iz Kine, u odnosu na ispitanike iz SAD-a, imali su lošiju kalibriranost, ali bolju diskriminatorsku valjanost (što je u konačnici rezultiralo istom razinom točnosti).

Autori kao, primjerice, Wallsten i Gu (2003), također opisuju i druge moguće probleme u statističkim metodama analize podataka, koje mogu, kako autori smatraju, ovisno o načinu analize, dovesti do zaključka i o pretjeranoj i o preniskoj samouvjerenosti.

### ***Oblik pitanja (eksterno / interno)***

Yates (1998) navodi nedovoljno isticanu razliku između eksterno i interno oblikovanih pitanja, što može imati utjecaja na rezultate i interpretaciju uočenog. Riječ je o razlici između pitanja tipa „Hoće li sutra padati kiša?” (eksterno) ili „Moja prethodna tvrdnja da će sutra padati kiša je bila točna/netočna” (interno), a zatim pitanja o tome koliko je ispitanik uvjeren u prethodnu tvrdnju. Pojednostavljeno rečeno, interni način podrazumijeva korištenje osobnih ili posvojnih zamjenica: „Događaj koji JA predviđam ...” ili „MOJ odgovor je ...”. Interna definicija je, kako navode autori, korisna za analizu pretjerane samouvjerenosti, ali stvara probleme pri analizi diskriminatorske valjanosti (kao jedne od dimenzija točnosti), dok je eksterna definicija problematična za interpretaciju kada su ponuđeni odgovori (opcije) heterogeni i nisu u svezi jedni s drugima (kako je npr. slučaj s pitanjima općeg znanja).

Navedeno je samo ilustracija postojanja, vjerojatno mnogobrojnih, zamki u provedbi ovakvih istraživanja, zamki koje mogu umanjiti ne samo valjanost pojedinačnog istraživanja, već i onemogućiti usporedivost s drugim istraživanja, a time i mogućnost potvrde / opovrgavanja donesenih zaključaka.

### ***Bayesijansko i subjektivno nasuprot frekvencionističkom***

Vežano za ranije spomenute subjektivne doživljaje neizvjesnosti i vjerojatnosti, Keren (1991) navodi općeniti problem kalibracijskih studija (većina ranije opisanih studija koristi kalibriranost kao mjeru pretjerane samouvjerenosti). S jedne strane, takve studije pretpostavljaju da su probabilističke izjave „potpuno subjektivne te kao takve naprosto predstavljaju interna stanja“ (Lichtenstein et al., 1982, u Keren 1991), pa stoga ne mogu biti ocjenjivane kao točne ili netočne. S druge strane, u tim se studijama koriste „frekvencističke” interpretacije vjerojatnosti (vjerojatnost nekog ishoda mjerena omjerom željenih i svih mogućih događaja, kao u primjeru bacanja kocke) te se dobra/loša kalibriranost ocjenjuje usporedbom navedenih mjera – jedna mjera je *subjektivna*, a druga *objektivna*!

**Napomena (Bayesijansko i frekvencionističko):** Postoje dvije perspektive, dvije interpretacije vjerojatnosti: (a) Bayesijanska vjerojatnost kao subjektivno uvjerenje da će se nešto desiti ili da je točno, a navedeno se uvjerenje može i ažurirati, prilagoditi novo-pristiglim informacijama; te,



s druge strane (b) perspektiva tumačenja vjerojatnosti temeljem očekivane učestalosti, dugoročne i stabilne relativne frekvencije događaja tipa „bacanje kocke“ gdje je npr. vjerojatnost šestice u velikom broju ponavljanja jednaka 1:6 (ili 16,7%) bez obzira na naša subjektivna uvjerenja. Hacking (1975; u Keren, 1991) ove dvije perspektive u shvaćanju vjerojatnosti naziva epistemološkom i aleatornom – prva podrazumijeva mogućnost poboljšanja naše procjene temeljem dodatnih (sa)znanja (učenje), a druga to ne podrazumijeva jer se temelji na „intrinzičnim prirodnim svojstvima procesa“ kojeg promatramo, kao što je bacanje kocke. (Za dodatno objašnjenje i primjer, vidi Dodatak.) Isti autor ističe sumnju u to da kognitivni sustav uopće može biti usporediv s formalnim matematičkim modelima koji se nalaze u pozadini ovakvih analiza. Slično tome, Gigerenzer (1991) govori o kontroverzi oko pitanja „ima li matematička teorija vjerojatnosti ikakve veze s ljudskom racionalnošću“<sup>63</sup>, a na tu istu nedovršenu raspravu i smisao kvantifikacije nečije uvjerenosti i subjektivnih procjena podsjećaju Tversky i Koehler (2002)<sup>64</sup>.

Gigerenzer, Hoffrage i Kleinbölting (1991) također ukazuju na to da probabilistička teorija (iz perspektive frekvencionista) govori o relativnim frekvencijama događaja koji se odvijaju i promatraju *na dulji rok* (!) (nakon dovoljnog broja ponavljanja bacanja kocke, prosječni rezultat je predvidljiv), a ne o procjenama vezanim za pojedinačne događaje, te ističu da pogrešne ili pristrane subjektivne procjene (niti (samo)uvjerenost u njih) u tom slučaju ne mogu biti u koliziji s principima teorije vjerojatnosti jer se *teorija vjerojatnosti ne odnosi na takvu vrstu procjena* (autori prenose ideje iz Barnard (1979)). Autori ističu da kognitivna psihologija koristi krivu interpretaciju vjerojatnosti kako bi obranila tezu o pretjeranoj samouvjerenosti kao pristranosti u razmišljanju (autori upućuju na Hacking, 1965; Lad, 1984; Stegmüller, 1973)<sup>65</sup>.

Gore opisano kao da ukazuje na svojevrstu ugrađenu nedosljednost, na neispravnu podlogu (Keren koristi izraz „hibridno“) na kojoj se provode istraživanja i analize pretjerane samouvjerenosti, a zbog čega je, čini se, dodatno otežana interpretacija te vjerojatno i mogućnost usporedbe rezultata takvih eksperimenata.

---

<sup>63</sup> Eells i Maruszewski, ur. 1991. *Probability and Rationality: Studies on L. Jonathan Cohen's philosophy of science* (On Cognitive Illusions and Rationality). Brill.

<sup>64</sup> U Gilovich, Griffin i Kahneman, ur. 2002. *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (Support Theory: A Nonextensional Representation of Subjective Probability). New York: Cambridge University Press.

<sup>65</sup> Teorija probabilističkih mentalnih modela (eng. *theory of probabilistic mental models*) koju predlažu Gigerenzer, Hoffrage i Kleinbölting (1991) nastoji ukloniti spomenutu neusklađenost.

Također, donekle vezano za pitanja o smislu i razumijevanju probabilističkih tvrdnji, Keren (1991) dovodi u pitanje „psihološki smisao” efekta težine pitanja (ostavlja mogućnost da je navedeni efekt rezultat artefakata / problema u dizajnu samog eksperimenta) te ukazuje na činjenicu da u mnogim studijama samoprocjena nudi odabir samo na gornjem dijelu skale, od 50% (!) do 100% (primjećuje se i u ovdje prikazanim studijama), što ne omogućuje izražavanje *preniske* uvjerenosti / ne-samouvjerenosti. (Nekorištenje skale u dijelu ispod 50% proizlazi iz činjenica da se ispitanike pita „koliko vjerujete“ u svoj odgovor, a ne „koliko ne-vjerujete“ u njega.) Keren (1991), među ostalim, razmatra važnost i utjecaj korištenja takve skale, odnosno interakciju navedenog s načinom na koji sudionici shvaćaju pitanje „procijenite vjerojatnost da je vaš odgovor točan“. Navodi da se u eksperimentu s „teškim pitanjima“ pokazuje očekivana razina pretjerane samouvjerenosti, ali ona *nestaje* (!) kada se ispitanike, *nakon* što su odgovorili na sva pitanja, upita „agregirano“ za sva prethodna pitanja „Na koliko pitanja mislite da ste odgovorili točno?“<sup>66</sup>. Ta je brojka (procjena ukupnog broja točnih pitanja), kako tvrdi Keren (1991), bila niska u usporedbi s pojedinačnim procjenama koje su ispitanici davali nakon svakog postavljenog pitanja te je pretjerana samouvjerenost mjerena na taj „agregirani“ način nestala!

Analiza Keren (1991) je puno šira (i kompleksnija) od ovdje navedenog problema sa skalom, ali je problem skale i problem teških pitanja spomenut kao ilustracija složenosti interpretacija rezultata istraživanja te skrivenih „zamki“ u načinu na koji se provode eksperimenti.

**Dodatna napomena (Gerd Gigerenzer i sumnja u postojanje pretjerane samouvjerenosti):**

Gigerenzer (2018) dovodi u pitanje čak i zaključke o postojanju pristranosti pretjerane samouvjerenosti. Autor takve zaključke pripisuje pristranom načinu postavljanja pitanja u studijama koje istražuju pretjeranu samouvjerenost (ali i krivim interpretacijama rezultata), odnosno općenitij „pristranosti da se u svemu vidi pristranost“ (eng. *bias bias*):

Selektivnom upotrebom pitanja s 'iznenađujućim' odgovorima, istraživači su pogrešno protumačili inteligentne zaključke [...] kao pristranost prekomjernog samopouzdanja. Za oba oblika [pretjerane samouvjerenosti] [...] postoji malo dokaza da problem leži u umovima ljudi, ali postoje dokazi za pristranost pristranostima.

---

<sup>66</sup> Ovo bi upravo odgovaralo prvom tipu pristranosti prema Moore et al., (2008) – precjenjivanje vlastitih sposobnosti (eng. *performance overestimation*).

### ***Upitnost kulturne varijabilnost pretjerane samouvjerenosti***

Kako je ranije spomenuto, jedan od ključnih zaključaka istraživanja Moore i suradnika (2008, 2017, 2018) bio je da nalaze prethodnih međukulturalnih istraživanja o pretjeranoj samouvjerenosti treba uzeti s dozom opreza. Metodološki „popravljene“ studije, koje su navedeni autori proveli, upućuju na to da *ne postoji čvrst temelj* za pretpostavku kulturne varijabilnosti vezano za pristranost pretjerane samouvjerenosti u varijantama precjenjivanja vlastitih sposobnosti (eng. *overestimation*) i rangiranja u odnosu na druge (eng. *overplacement*), niti u varijanti pretjerane preciznosti (eng. *overprecision*) koja se, kako navode, do tada činila potvrđenom.

Nadalje, čak i uz pretpostavku da na rezultate nekih od opisanih studija nisu značajno utjecale metodološke neispravnosti, činjenica da je u njima utvrđena određena *nepostojanost* uočenih efekata (Yates et al., 1998) ili utvrđen relativno mali značaj socio-kulturnog u objašnjenju uočene varijabilnosti (Stankov i Lee, 2014) također vodi u smjeru zaključka da kulturna varijabilnost pretjerane samouvjerenosti (još uvijek, za sada) *nije* čvrsto ustanovljena.

#### 4.2. PRISTRANOST: Efekt posjedovanja / sudjelovanja (eng. *endowment effect*)

Efekt posjedovanja (eng. *endowment effect* (Thaler, 1980)), koji je ilustriran u jednom od uvodnih primjera, pojednostavljeno bismo mogli opisati na sljedeći način: ono što je *moje* meni se čini *vrjednijim* (vrjednijim nego što to misle drugi)<sup>67</sup>.

**Napomena (efekt posjedovanja i efekt vlasništva):** Uz efekt posjedovanja (eng. *endowment effect*) u literaturi se opisuje i efekt vlasništva (eng. *ownership effect*) (primjerice, u Collard et al., 2020), koji obuhvaća širi raspon psiholoških efekata vlasništva<sup>68</sup>, dok se efekt posjedovanja odnosi isključivo na tendenciju pridavanja veće *vrijednosti* predmetima koje posjedujemo.

Ova se pristranost još naziva i „nevoljkost za trgovanjem (ili za razmjenu)“ (eng. *reluctance to trade*) (primjerice, u Jaeger et al., 2020). Sam čin *posjedovanja* nekog predmeta kao da taj predmet čini vrjednijim u očima njegovog vlasnika. Posljedica toga je da se osoba koja je u posjedu nekog predmeta nerado odriče istog, odnosno u slučaju trgovanja / sudjelovanja u kupoprodajnim transakcijama zahtjeva *previsoku cijenu* za taj predmet (cijenu koja je viša od cijene koju je kupac spreman platiti), što onda smanjuje očekivani „volumen trgovanja“ (učestalost, broj transakcija kojeg klasična ekonomska teorija predviđa u takvim situacijama)<sup>69</sup>.

Trajanje posjedovanja predmeta u eksperimentu opisanom u uvodu (primjer sa šalicama za kavu) mjerilo se u minutama i sekundama, koje su, naravno, nedovoljne za bilo kakve izmjene ili poboljšanja tog predmeta. Ipak, i takav kratak period posjedovanja rezultirao je svojevrsnim (imaginarnim) povećanjem vrijednosti predmeta u očima vlasnika.

Kako je već spomenuto, postojanje efekta posjedovanja u suprotnosti je s klasičnom ekonomskom teorijom, konkretno, s njenom pretpostavkom o stabilnim preferencijama racionalnog ekonomskog aktera i neovisnosti tih preferencija o početnom / referentnom stanju (simetričnost i reverzibilnost krivulja korisnosti) (primjerice, u Kahneman, Knetsch i Thaler,

---

<sup>67</sup> Subjektivni osjećaj posjedovanja, a ne nužno stvarno (zakonsko) vlasništvo, odgovorno je za efekt posjedovanja (Reb i Connolly, 2007).

<sup>68</sup> Primjerice, Belk (1988), u kontekstu istraživanja ponašanja potrošača, govori o tome kako „Naše vlasništvo značajno doprinosi našem identitetu i odražava ga.“

<sup>69</sup> Opisani raskorak u prodajnoj i kupovnoj cijeni provjerava se u eksperimentima tzv. „valuacijske paradigme“ (eng. *valuation paradigm*), u kojima se barata s cijenama / procjenama vrijednosti predmeta. Druga paradigma, tzv. „paradigma razmjene“ (eng. *exchange paradigm*) koristi razmjenu – nuđenje drugog predmeta u zamjenu za onaj koji nam je inicijalno dodijeljen. (Morewedge et al., 2015)

1991)<sup>70</sup>. (Vidi Dodatak za pojašnjenja vezana za krivulje korisnosti i reverzibilnost krivulja korisnosti.)

Postojanje ove pristranosti dobro je utvrđeno (primjerice, Knetsch i Sinden, 1984; Knetsch, 1989; Kahneman, Knetsch i Thaler, 1990; Loewenstein i Kahneman, 1991; van Dijk i van Knippenberg, 1998; Harbaugh, Krause, i Vesterlund, 2001; U Bruner et al., 2020).

#### **4.2.1. Različita objašnjenja efekta posjedovanja**

Neka od uobičajenih objašnjenja ovog efekta pretpostavljaju postojanje sljedećih mehanizama u podlozi efekta posjedovanja: ljudska averzija prema gubitku, asimetrija u procesu izgradnje (procjene) vrijednosti, te način na koji ljudi procesiraju informacije vezane uz same sebe (uz vlastito ja).

Istovremeno, evolucijska objašnjenja postojanja efekta posjedovanja temelje se na adaptivnosti ponašanja koje, primjerice, uključuje *precjenjivanje* vrijednosti predmeta koji su u našem vlasništvu, a koji bi mogli biti predmetom razmjene/trgovine, te *sumnjičavost* prema onima koji žele kupiti/dobiti/uzeti od nas neki (naš) predmet u zamjenu za neki drugi (njihov) predmet<sup>71</sup>.

U nastavku je sažeti prikaz nekih od objašnjenja ove pristranosti.

**Napomena:** Morewedge et al. (2015) nude integrativni okvir pod nazivom „pristranost u uzorkovanju atributa“ (eng. *attribute sampling bias*) koji objedinjuje veći broj interpretacija, uključujući i ovdje navedene.

#### ***Teorija perspektive i averzija prema gubitku***

Ranije spomenuta teorija perspektive Kahnemana i Tverskog (1979) i averzija prema gubitku predviđaju da će iznos (ili zamjenski predmet) koji nam se nudi za „naš predmet“ biti ocijenjen kao nedovoljan, nedovoljno *fer* (čak i tada kada je riječ o *fer* tržišnoj cijeni koja se nudi) uslijed

---

<sup>70</sup> Osim što nije u suglasju s pretpostavkama klasične ekonomske teorije, postojanje ove pristranosti može proizvesti stvarne, štetne efekte u društvu (Kahneman, Knetsch i Thaler, 2008; Ericson i Fuster, 2014; u Jaeger et al., 2020), kao primjerice, kroz unošenje neefikasnosti tržišta, usporavajući ili sprječavajući odvijanje transakcija na tržištima (McDermott, Fowler i Smirnov, 2008; Arlen i Tontrup, 2015; u Jaeger, 2020).

<sup>71</sup> Efekt posjedovanja uočava se i u kapucinskih majmuna (Lakshminaryanan et al., 2008) te u čovjekolikih majmuna (Brosnan et al., 2007).

*osjećaja (perspektive) gubitka* koji povezujemo s davanjem/prodajom predmeta koji već posjedujemo<sup>72</sup> (Kahneman et al., 1991; Tversky i Kahneman, 1991; Thaler, 1980).

Ova teorija ne govori o tome koji se kognitivni i neurološki procesi nalaze u podlozi ovog efekta (Morewedge et al., 2015).

### ***Asimetrije u procesu izgradnje (procjene) vrijednosti***

Pri stvaranju stava o vrijednosti nekog predmeta, osoba koja je u ulozi vlasnika-prodavača prikupit će (prisjetit će se, osvijestit će) veći broj atributa/kvaliteta „svojeg predmeta“ nego što je slučaj s potencijalnim kupcem, koji (još) ne posjeduje promatrani predmet. Navedeno predstavlja svojevrsnu asimetriju (!) u procesu izgradnje (procjene) vrijednosti (eng. *process of value construction*) (Morewedge i Giblin, 2015; Willemsen, Böckenholt i Johnson, 2011; Johnson i Busemeyer, 2005; Stewart, Chater i Brown, 2006; Bhatia, 2013; u Bruner et al., 2020).

Prodavači i kupci u procesu formiranja procjene vrijednosti neće koristiti jednake kriterije za zaustavljanje gore opisanog procesa uzorkovanja (prikupljanje / uzimanje u obzir pojedinih atributa/kvaliteta promatranog predmeta) (Pachur & Scheibehenne, 2012, u Bruner et al., 2020). Posljedica toga je da proces izgradnje vrijednosti kod vlasnika-prodavača i kod kupca ne završava jednakim procjenama (ne zaustavljaju se nakon istog broja koraka).

### ***Procesiranje informacija vezanih za same sebe / za „vlastito ja“ (eng. self-processing)***

Efekt posjedovanja promatra se kao jedna vrsta kognitivne pristranosti samoreferenciranja (eng. *self-referential bias*) uslijed pukog posjedovanja predmeta (eng. *mere ownership*) (primjerice, Beggan, 1992; Gawronski, Bodenhausen i Becker, 2007; Morewedge, Shu, Gilbert i Wilson, 2009; u Maddux et al., 2010).

Posjedovanje nekog predmeta rezultira stvaranjem veze između osobe (vlastitog ja) i objekta, te taj objekt/predmet u određenom smislu postaje „dio nas“ (eng. *self-association*). Nadalje, uslijed „urođene želje za promicanjem pozitivne slike o sebi“ (Gawronski et al., 2007, u Collard et al., 2020) odnosno „intrinzične tendencije k poboljšanju sebe“ (eng. *self-enhancement*) (Gawronski et al., 2007, u Maddux et al., 2010), navedeno povezivanje osobe i predmeta rezultira potrebom

---

<sup>72</sup> Richard Thaler, u svojem radu iz 1980, ovaj efekt opisuje kao pridavanje manje težine / podcjenjivanje oportunitetnih troškova u odnosu na „prave“ troškove. U ovom bi slučaju oportunitetni trošak (ono što propuštamo) bio npr. novčani iznos koji bi dobili kada bi prodali predmet koji posjedujemo (ili nešto drugo što bi mogli kupiti za taj iznos).

da se stvori pozitivna / pozitivnija slika tog predmeta (koji je sada „dio vlastitog ja“), što rezultira povećanjem njegove percipirane vrijednosti<sup>73</sup> u očima vlasnika.

Spomenuta tendencija k samopoboljšanju povezana je, nadalje, sa samopoimanjem vlastite vrijednosti / konstrukcijom vlastitog *ja* (eng. *self-construal*) i samoizražavanjem (eng. *self-expression*).

#### **4.2.2. Međukulturalna istraživanja efekta posjedovanja**

U nastavku je sažeti (kronološki) pregled studija i nekih ključnih rezultata vezano za uočavanje razlika u podložnosti efektu posjedovanja među različitim populacijama.

##### ***Vrednovanje sebe i predmeta kojeg posjedujemo u različitim kulturama (2010)***

U studiji Maddux, Yang, Falk, Adam, Adair, Endo, Carmon i Heine (2010) (*For Whom Is Parting With Possessions More Painful? Cultural Differences in the Endowment Effect*), autori ističu kako je većina do tada provedenih studija provedena s ispitanicima iz zapadnjačkih kultura. Ako je u podlozi efekta posjedovanja (i ranije spomenutog povezivanja osobe i predmeta) psihološki mehanizam vrednovanja i tendencije k poboljšanju sebe / samopoboljšanju (eng. *self-enhancement*) te s time povezano samoizražavanje (eng. *self-expression*) i poimanje sebe (eng. *self-construal*), tada bi, pretpostavka je njihovog istraživanja, u istočnim kulturama efekt posjedovanja trebao/mogao biti manje izražen.

Jedna od pretpostavki koje autori koriste je ta da je vrednovanje i poboljšanje sebe u pozitivnoj korelaciji sa samopoimanjem koje ističe neovisnost osobe (individualizam), odnosno da je samokritika (umjesto poboljšanja sebe) u pozitivnoj korelaciji sa samopoimanjem koje ističe (među)ovisnost u samopoimanju (kolektivističke vrijednosti).

Azijci pokazuju tendenciju, kako navode autori, k samopoimanju / konstrukciji vlastitog *ja* koje ističe (među)ovisnost, umanjuju značaj/potrebu za samoizražavanjem, te su usmjereniji na samokritiku umjesto na poboljšanje sebe (primjerice, Heine, Lehman, Markus i Kitayama, 1999; Kitayama et al., 1997; Markus i Kitayama, 1991; u Maddux et al., 2010), a sve navedeno, u kontekstu efekta posjedovanja, upućuje na svojevrsno „niže vrednovanje sebe“ u azijskim kulturama pa time, pretpostavlja se, i niže vrednovanje predmeta koje posjeduju.

---

<sup>73</sup> Takvo prelijevanje vrijednosti kroz svojevrsno poistovjećivanje, pomalo podsjeća na uključenje nekog postojećeg proizvoda (brenda) pod “krovni brend” – krovni brend daje vrijednost tom proizvodu, ali i taj proizvod utječe na vrijednost krovnog brenda.

Prva studija u ovom istraživanju uključuje ispitanike iz SAD-a koji su se identificirali kao bijelci (Europljani), te ispitanike koji su svoje porijeklo opisali kao azijsko ili istočno-azijsko (manji dio njih građani su SAD-a i Kanade, a većina građani Kine i drugih Azijskih zemalja).

Prva „A“ studija (1-A) je replika ranije opisane studije „tržišta šalica za kavu“ (Kahneman et al., 1990). Očekivano, rezultati su potvrdili značajan raskorak između prosječne najniže cijene po kojoj su vlasnici-prodavači spremni prodati i prosječne najviše cijene koju su kupci spremni platiti za šalicu (kupci i prodavači se „nisu našli“ u onoj mjeri u kojoj se očekuje u takvim tržišnim situacijama). Međutim, iako je efekt bio uočljiv u svim skupinama ispitanika, uočena je značajna razlika između zapadnjačke i azijske skupine – efekt posjedovanja, mjeran veličinom raskoraka u traženim (prodajnim) i ponuđenim (kupovnim) cijenama, bio je *manji* (!) u azijskoj skupini<sup>74</sup>, u skladu s očekivanjima ranije spomenutih tendencija.

Prva „B“ studija (1-B) ponavlja prethodni eksperiment (1-A), ali s drugim predmetom (čokoladice) te s drugom skupinom ispitanika (također uključuje ispitanike azijskog i europskog podrijetla, uglavnom iz Kanade). Rezultati su potvrdili rezultate iz studije 1-A – u europskoj je skupini efekt posjedovanja izraženiji.

Druga studija, koju provode spomenuti autori, želi potvrditi / utvrditi postoje li razlike u samopoimanju / konstrukciji vlastitog *ja* (eng. *self-construal*) između europskih i azijskih skupina ispitanika, kako bi navedeno pokušali povezati s uočenim kulturnim varijacijama u izraženosti efekta posjedovanja. U studiji su sudjelovali samo ispitanici iz Kine.

Upućivanjem / manipulacijom (eng. *priming*) na neovisnost (individualizam) u samopoimanju (eng. *independent self-construal*) pokušala se stvoriti varijabilnost kao ona koja je zamijećena u prvoj studiji (1-A i 1-B).

Razlika u odnosu na prethodne dvije studije uključuje manipulaciju kojom se pripremaju tri skupine ispitanika: (1) skupina u kojoj se potiče (među)ovisnost u samopoimanju<sup>75</sup> (eng. *interdependent self-construal*) (napomena: pretpostavka je da su istočne kulture orijentirane upravo prema spomenutoj (među)ovisnosti u samopoimanju), (2) skupina u kojoj se potiče neovisnost u samopoimanju (eng. *independent self-construal*), te (3) kontrolna skupina koja nije podvrgnuta manipulaciji.

---

<sup>74</sup> U azijskoj skupini, raskorak između tražene (\$4,68) i ponuđene (\$2,34) cijene iznosio je \$3,08, a u zapadnjačkoj je skupini taj raskorak iznosio \$3,24 (\$5,02 tražena i \$1,78 ponuđena cijena).

<sup>75</sup> Od ispitanika se tražilo da prije početka eksperimenta napišu, ovisno o skupini kojoj su dodijeljeni, sastavak o prijateljstvu s drugim ljudima i važnosti takvih odnosa ili o osobitostima vlastitog karaktera i jedinstvenosti vještina koje posjeduju. Treća, kontrolna skupina nije pisala sastavak prije početka eksperimenta.



Rezultati druge studije ukazuju na to da manipulacija / upućivanje na neovisnost u samopoimanju *povećava* izraženost efekta posjedovanja. Opisanom je manipulacijom stvorena varijabilnost u reakcijama ispitanika, slična onoj koja je primijećena na kulturnoj osi Istok-Zapad u prvoj studiji. (Podsjetnik: o ovoj drugoj studiji sudjeluju samo ispitanici iz Kine; grupa je kulturno homogena.)

Temeljem ovog rezultata autori ustanovljuju poveznicu između samopoimanja (koje je promjenjivo uzduž kulturne dimenzije) i stupnja izraženosti efekta posjedovanja.

Samopoimanje je povezano, kako ističu autori, „s više kognitivnih, motivacijskih i afektivnih psiholoških fenomena“ (Markus i Kitayama, 1991, u Maddux et al., 2010) te stoga u trećoj studiji nastoje preciznije istražiti poveznicu između samopoimanja i efekta posjedovanja.

Treća studija uvodi manipulaciju / upućivanje vezano za isticanje poveznice osoba-objekt<sup>76</sup> (opet se koriste šalice za kavu). Ova je manipulacija provedena nad dvjema kulturno različitim skupinama (japanski ispitanici i kanadski ispitanici europskog podrijetla).

Rezultati treće studije pokazuju da isticanje poveznice osoba-predmet, očekivano, pojačava efekt posjedovanja u ispitanika kanadsko-europskog podrijetla, ali *smanjuje* (!) efekt posjedovanja kod ispitanika iz Japana. Ovakav je rezultat, ističu autori, u skladu s ranije uočenom tendencijom Japanaca k samokritici (umjesto k samopoboljšanju) (Heine i Hamamura, 2007; Heine et al., 1999; Kitayama et al., 1997; u Maddux et al., 2010).

Isticanje poveznice osoba-predmet kao da je dodatno „podsjetilo“ japanske ispitanike na njihovu samokritičnost (umjesto samopoboljšanje), pojačalo njen utjecaj, te stoga dodatno umanjilo (umjesto povećalo) vrijednost predmeta koji im pripada.

Autori zaključuju kako su kulturne varijacije u efektu posjedovanja rezultat kulturnih varijacija u samopoboljšanju i samokritici.

Nadalje, autori iz navedenog zaključuju kako *nije vjerojatna interpretacija koja se temelji na averziji prema rizicima* jer su, kako navode, istočne kulture „sklonije preventivnom djelovanju te zadržavanju statusa quo“ (primjerice, Lee, Aaker i Gardner, 2000; u Maddux et al., 2010), što bi sugeriralo *veću* izraženost efekta posjedovanja u istočnim kulturama umjesto manju.

---

<sup>76</sup> Od ispitanika se tražilo da napišu (uvjerljiv) sastavak u kojem obrazlažu kako im je predmet koji će se koristiti u eksperimentu (šalica za kavu) izuzetno važan odnosno, u drugoj skupini ispitanika u kojoj se nije željelo potencirati vezu osoba-predmet, kako im je predmet nevažan.

Autori predlažu dodatna istraživanja koja bi izravno provjerila: (a) utjecaj kulture kroz manipulacije koje uključuju prikaz kulturnih simbola ispitanicima, (b) istraživanje uloge kulturnih normi ili kulturnih vrijednosti na izraženost ovog efekta, (c) korištenje predmeta koji ističu međuljudske odnose (npr. poklon od prijatelja).

**Dodatna napomena (vrsta predmeta):** U kontekstu evolucijskih interpretacija, utjecaj vrste predmeta na izraženost ovog efekta odnosi se na važnost određene vrste predmeta u kontekstu preživljavanja (npr. Jaeger et al., 2020), kao što su, primjerice, hrana i korisno oruđe (Jaeger navodi istraživanja s primatima). Nadalje, isti autori navode primjere dviju studija – u jednoj se kao predmet vlasništva koriste dozvole za lov divljači (Heberlein i Bishop (1986), u Jaeger et al., 2020), a u drugoj stolići za kavu (Chapman i Johnson (1995), u Jaeger et al., 2020). Dozvole za lov su stvorile izraženiji efekt posjedovanja (razlika između tražene i ponuđene cijene za dozvolu je veća) u odnosu na stoliće. U skladu s interpretacijama koje se temelje na vrednovanju sebe i prelijevanju vrijednosti na „sa-nama-povezanim-objektom“ – dozvola za lov kao da nas podsjeća na vlastite (lovačke) vještine, vlastite sposobnosti i vrijednost (*priming* prema neovisnosti u samopoimanju), više nego je to slučaj sa stolićem za kavu (stolić za kavu, koji nas možda čak podsjeća na druženje s prijateljima kao *priming* prema (među)ovisnosti u samopoimanju).

### ***Utjecaj društvenog konteksta na efekt posjedovanja kod Azijaca (2014)***

Studija Gobel, Ong i Harris (2014) (*Culture-by-Context Analysis of Endowment Effects*) istražuje utjecaj kulture, ali i društvenog konteksta na donošenje odluka. Autori polaze od pretpostavke da je u azijskim kulturama konstrukcija vlastitog *ja* uvjetovana, među ostalim, i društvenim kontekstom (javni i privatni kontekst).

Autori navode kako uslijed povezivanja predmeta i osobe (vlastitog *ja*) „predmet poprima društvene karakteristike, a implicitne karakteristike vlastitog *ja* prenose se na predmet“ (Gawronski, Bodenhausen i Becker, 2007; u Gobel et al., 2014). Navodeći rezultate drugih studija (Kanagawa et al., 2001; Suh, 2002), autori ističu kako će u ovisnosti o situaciji (javni ili privatni kontekst) biti izraženije ili „javno / službeno *ja*“ (npr. kada su u našoj okolini prisutne druge osobe) ili „osobno / privatno *ja*“ (kada smo sami).

U istočno-azijskim kulturama, ističu autori, izraženija tendencija / spremnost k prihvatanju društvenih uloga (Kim i Markus, 1999; u Gobel et al., 2014), sklonost samokritici, te želja za uklapanjem u društvo, odnosno potreba za ispunjavanjem očekivanja drugih (Kitayama, Markus, Matsumoto i Norasakkunkit, 1997; u Gobel et al., 2014). Koliko će ove sklonosti biti izražene,

ovisi o društvenom kontekstu (primjerice, prisutnosti drugih osoba stvorit će pritisak / potrebu za zadovoljenjem društvenih očekivanja.)

Ponavlja se poznati eksperiment s tržištem šalica za kavu, ali modificiran na način da se korištenje šalice za kavu stavlja u jednom slučaju u privatni, a u drugom slučaju u javni kontekst. Sudionicima se naglasilo da će šalice poslužiti za ispijanje kave u *open-space* uredu (javni kontekst), odnosno, u drugom slučaju, za ispijanje kave kod kuće (privatni kontekst). Sudionici uključuju ispitanike iz Azije i ispitanike iz Velike Britanije<sup>77</sup>.

Rezultati, u skladu s hipotezama autora, ukazuju na to da ispitanici azijskog podrijetla ne pokazuju efekt posjedovanja u *javnom* kontekstu, ali ga *pokazuju u privatnom kontekstu*.

Na ostale sudionike (ne-azijskog podrijetla), društveni kontekst *nije utjecao* na postojanje efekta posjedovanja.

### ***Efekt posjedovanja, efekt vlasništva i pamćenje u različitim kulturama (2020)***

U studiji Collard, Walford, Vernon, Itagaki i Turk (2020) (*The relationship between endowment and ownership effects in memory across cultures*), autori također istražuju efekt posjedovanja iz perspektive odnosa vlastitog *ja* i vlasništva nad nekim predmetom. Svrha studije bila je dodatno istražiti međuutjecaj: (a) kulture, (b) efekta vlasništva u pamćenju (eng. *ownership effect*), i (c) efekta posjedovanja (eng. *endowment effect*).

**Napomena:** Autori koriste pojam „efekt vlasništva u pamćenju“ (eng. *ownership effect in memory*) kao jednu od manifestaciju efekta vlasništva – utjecaj vlasništva nad predmetom na pamćenje informacija (obradu, pohranu, dohvaćanje informacija) povezanih s tim predmetom (bolje se pamti ono što je moje)<sup>78</sup>. Autori navode kulturnu varijaciju, odnosno *pozitivan utjecaj vlasništva na pamćenje* (eng. *memorial advantage*) u zapadnjaka, ali ne i Azijaca (Sparks, Cunningham i Kritikos, 2016, u Collard et al., 2020).

Autori ističu metodološke razlike / razlike u dizajnu između istraživanja efekta posjedovanja i efekta vlasništva. Efekt posjedovanja najčešće se provjerava usporedbama između pojedinih skupina ispitanika (eng. *between-group / between-subjects comparison*), dok se efekt vlasništva provjerava nad *istim* ispitanicima (eng. *within-subjects, within-participants*), te stoga takva

---

<sup>77</sup> U prvoj studiji autori navode Azijce i Azijce iz Velike Britanije, a u drugoj studiji Malezijce i ispitanike iz Velike Britanije.

<sup>78</sup> Bolje se pamti „ono što je moje“, ali isto tako, navode autori, i nešto što je npr. „*meni* zabranjeno“ (naglasak je na „*meni*“) odnosno nešto što nije i ne smije biti u mojem vlasništvu (Truong, Turk i Handy, 2013, u Collard et al., 2020).

istraživanja ne omogućuju utvrđivanje poveznice između efekta posjedovanja i efekta vlasništva u pamćenju za pojedinog ispitanika<sup>79</sup>.

Ova je studija koristila metode koje *omogućuju* gore navedenu usporedbu nad istim ispitanicima (eng. *within-subjects design*) (svi ispitanici prolaze kroz sve uvjete eksperimenta). Studija je uključivala ispitanike iz dviju kulturnih skupina – zapadne (Velika Britanija) i istočne (Japan).

Rezultati studije ukazuju na *nepostojanje* značajnog efekta posjedovanja u ispitanika iz Japana. Također, kod ispitanika iz Japana, *nije* zamijećeno postojanje značajnog efekta vlasništva, tj. utjecaja vlasništva na pamćenje<sup>80</sup>. (Za ispitanike iz Velike Britanije vrijedi sve suprotno.)

Nadalje, kod ispitanika iz Velike Britanije efekt posjedovanja bio je u značajno pozitivnoj korelaciji s efektom vlasništva u pamćenju<sup>81</sup>, ali ne i kod ispitanika iz Japana.

**Napomena:** U drugom dijelu eksperimenta, u kojem su se uspoređivale reakcije spomenutih dviju skupina, nisu korišteni fizički predmeti, već slike predmeta prikazane na zaslonu računala.

### ***Nepostojanje efekta posjedovanja u narodu Hadza (2014)***

Iako je postojanje ove pristranosti dobro utvrđeno, istraživanje koje su proveli Apicella, Azevedo, Christakis, i Fowler (2014) (*Evolutionary origins of the endowment effect: Evidence from hunter-Gatherers*), pokazuje *manji stupanj ili potpuno odsustvo* (!) ove pristranosti među pripadnicima naroda Hadza (Hadza obitavaju u području sjeverne Tanzanije; autor ih opisuje kao lovce-sakupljače s centralnim mjestom okupljanja (eng. *hunter-gatherers / central-place foragers*)).

Spomenuto istraživanje pokazuje da je u zajednicama Hadza koje su zadržale dovoljno visoku razinu društveno-ekonomske izolacije, ova pristranost *u potpunosti odsutna*, dok se u zajednicama Hadza koje ostvaruju određenu ograničenu razinu kontakta s modernim društvom pokazuje prisutnost ovog efekta, ali je ona *manje izražena* nego kod WEIRD populacija.

Navedeno, kako ističe Henrich (2020) u svojem osvrtu na spomenuto istraživanje, dovodi do paradoksalnog zaključka kako se lovci-sakupljači s malom ili nikakvom razinom integracije u

---

<sup>79</sup> Autori, kao važan element dizajna eksperimenta, ističu kako je (u prvom dijelu eksperimenta) svima omogućen kontakt sa svim predmetima (i „mojim“ i „tuđim“).

<sup>80</sup> Autori navode kako se ovakav rezultat pripisuje razlikama u „raspodjeli pažnje tijekom faze kodiranja“ (Sparks et al., 2016) (faza kodiranja je dio eksperimenta tijekom kojeg se ispitanicima prikazuju predmeti koje trebaju upamtiti).

<sup>81</sup> Autori sugeriraju da pristranost stvaranja pozitivne slike o sebi (eng. *self-positivity bias*) aktivira dodatne kognitivne resurse za obradu informacija o predmetima koji su relevantni za vlastito *ja* (eng. *self-relevant objects*).

tržišnu razmjenu / ekonomiju ponašaju kao racionalni *Homo economicus* (Henrich 2020; autor koristi izraz: *international actor*).

Kako je već opisano u uvodnom primjeru, efekt posjedovanja se uočava u eksperimentima koji uključuju dodjeljivanje nekog predmeta ispitaniku, nakon čega se ispitanik dovodi u situaciju u kojoj se nastoji odrediti vrijednost koju ispitanik pridaje tom predmetu. Primjerice, ispitaniku se nudi mogućnost zamjene dodijeljenog predmeta za neki drugi ili mu se nudi novac.

Za razliku od zapadnjačkih populacija, kod kojih je učestalost transakcija s dodijeljenim predmetom (razmjena ili kupoprodajna transakcija) u ovakvim eksperimentima na razini 10% (10% sudionika se odlučuje na razmjenu ili prodaju), kod pripadnika naroda Hadza (onih zajednica Hadza koje nisu značajno uključene u tržišne odnose s okolinom), ovaj postotak iznosi neobično visokih 55%.

#### **4.2.3. Pregled ponuđenih objašnjenja varijabilnosti efekta posjedovanja**

U nastavku su sažeto prikazane neke od socio-kulturnih i psiholoških interpretacija efekta pristranosti.

##### ***(Ne)izloženost tržišnoj ekonomiji i kolektivizam***

Apicella et al. (2014) ističe *kolektivizam i nepostojanje tržišnih interakcija* kao dva važna elementa koja utječu na (ne)postojanje ovog efekta. Autor ističe nepostojanje hijerarhija, izraženu egalitarnost u Hadza (Woodburn 1998, u Apicella 2014) te nisku razinu vlasništva (u zajednicama Hadza koje nisu bile izložene tržištu, lokalne norme ponašanja, osim što su usmjerene protiv trgovine ili izravne razmjene, također su usmjerene i protiv akumuliranja bogatstva (posjedovanja stvari), odnosno potiču se aktivnosti usmjerene k uspostavljanju ekonomske jednakosti unutar zajednice).

Henrich (2020), slično interpretaciji Apicella et al., predlaže povezanost reakcija uočenih u Hadza s njihovom neuključenošću u tržišnu razmjenu, *ne-izloženost* tzv. „neosobnim tržišnim odnosima“ (eng. *impersonal markets*) (slobodno tržišta zapadnog tipa u kojima se poslovni odnosi *ne* temelje na srodničkim vezama između potencijalnih poslovnih partnera). Neosobni tržišni odnosi, kako ističe Henrich, stavljaju naglasak na osobne kvalitete i sposobnosti, *osobno vlasništvo*, te s time povezano signaliziranje osobnih kvaliteta kroz *posjedovanje stvari* (osobno vlasništvo kao „produžetak osobe“) – upravo ono što se ne potiče / ne cijeni u zajednicama Hadza.

**Napomena:** Apicella et al. (2014) ističu kako zbog nemogućnosti izoliranja drugih potencijalnih uzroka *nije ispravna* interpretacija rezultata njihove studije na način da se tržišne interakcije (tržišna integracija) izravno prikazuje kao *uzrok/razlog* postojanje efekta posjedovanja<sup>82</sup>. Autor ističe postojanje drugih međukulturalnih istraživanja koja pokazuju razlike u razini ovog efekta između različitih populacija, iako su ispitanici bili podjednako izloženi neosobnim tržišnim odnosima (primjerice, Maddux et al., 2010 uočava različitu izraženost ove pristranosti kod ispitanika azijskog (manje izraženo) i studenata zapadnjačkog porijekla (više izraženo))<sup>83</sup>.

Apicella navodi i dodatna objašnjenja kao, primjerice, izloženost odnosno razumijevanje pojma „referentnih cijena / usporednih tečajeva” (eng. *reference prices / exchange rates*; Weaver i Frederic, 2012) i izloženost ekonomiji koja koristi novac, što je preduvjet za pojavu ovog efekta. Navodi se mogućnost da su u ranije spomenutim istraživanjima u WEIRD populacijama djeca već u ranoj dobi izložena novčanoj ekonomiji / konceptu novca, te da je takvim populacijama prirodnije / jednostavnije uspoređivati vrijednosti (imaju tendenciju uspoređivati vrijednosti), što bi moglo utjecati na izraženost efekt posjedovanja.

### ***Kolektivizam, vlasništvo, procesiranje informacije o „našim predmetima“ i vlastito ja***

Kako je ranije opisano u Maddux et al. (2010) (studija u kojoj se uočava manja izraženost efekta posjedovanja kod ispitanika iz istočne Azije), rezultati te studije ukazuju na zaključak kako su kulturne varijacije u efektu posjedovanja rezultat kulturnih varijacija u konstrukciji vlastitog ja, odnosno u samopoboljšanju i samokritici.

Collard et al. (2020) ističu povezanost efekta posjedovanja i efekta vlasništva te utjecaj vlasništva na pamćenje / dostupnost informacija o predmetu koji je u vlasništvu (s kojim smo povezani), te primjećuju kulturnu varijaciju.

Temeljem rezultata studije Gobel et al. (2014), u kojoj se primjećuje utjecaj društvenog konteksta – pojava efekta posjedovanja kod ispitanika iz Azije kada su izloženi privatnom kontekstu, autori predlažu sljedeću liniju interpretacije:

- *Psihološko (subjektivno) vlasništvo* (subjektivni osjećaj posjedovanja), a ne zakonsko vlasništvo odgovorno je za efekt posjedovanja (Reb i Connolly, 2007; u Gobel et al., 2014).

---

<sup>82</sup> Iako to rezultati spomenute studije ne isključuju; tim više što je riječ o usporedbi različitih Hadza zajednica koje su genetski i kulturno homogene pa je dobar dio potencijalno “zbunjujućih” varijabli u statističkoj analizi uklonjen.

<sup>83</sup> Većina sudionika je bila iz zemalja kapitalističkog sustava: Koreja, Tajvan, Kina, Gong Kong, SAD, Kanada. “Podsjećanje” (eng. *priming*) na kolektivizam smanjilo je izraženost efekta posjedovanja (Maddux et al, 2010).

- Dok zapadne kulture ističu potrebu i važnost utjecaja / kontrole nad okolinom, azijske kulture ističu potrebu za usklađenošću s okolinom (Morling, Kitayama, & Miyamoto, 2002; u Gobel et al., 2014).
- U azijskim kulturama „osjećaj subjektivnog vlasništva je reduciran, barem u javnom kontekstu“ (Gobel et al., 2014).
- U privatnom kontekstu, azijski su ispitanici osjećali veću sigurnost u smislu korištenja predmeta te veću kontrolu nad predmetom.

Druga linija interpretacije, koju nude isti autori, a koja se temelji na teoriji perspektive i averziji prema gubitku (Kahneman et al., 1990), predlaže sljedeće: kada se predmet doživljava kao „zajednički“ (javni kontekst, uključenost više ljudi), tada je i gubitak tog predmeta lakše podnijeti (odnosno gubitak kao da se dijeli na više osoba).

#### **4.2.4. Zaključak: kulturna varijabilnost efekta posjedovanja**

Rezultati prikazanih istraživanja ukazuju na to da, usprkos tome što vjerojatno postoji univerzalna predispozicija u ljudi da pokazuju pristranost efekta posjedovanja (prisutno u djece, prisutno u drugih primata), okolina, društveni kontekst i kultura mogu dovoljno snažno utjecati na postojanje odnosno izraženost ove pristranosti.

Kako ističe Apicella et al. (2014), postojanje ove pristranosti je vjerojatno urođeno, prirodno stanje (postojanje „starog evolucijskog korijena“, kako navodi autor), ali isto tako, ističe se, ova se prisutnost može potisnuti (*od-naučiti*). Ekstreman su primjer Hadze (potiskivanje zbog specifičnih društvenih normi), a indikativan su primjer istočno-azijske kulture (pojava ove pristranosti pri promjeni društvenog konteksta) i slučajevi potiskivanja ove pristranosti u profesionalnih trgovaca (List, 2003, u Apicella et al., 2014), koji također mogu zatomiti efekt posjedovanja (zbog potreba posla) kada je riječ o predmetu kojim trguju ili kojim se razmjenjuju<sup>84</sup> (ovdje nije riječ o kulturno uvjetovanom potiskivanju, ali pokazuje se sposobnost čovjeka da ukloni ili umanju ovu pristranost).

Dublje razumijevanje uočene kulturne varijabilnosti efekta posjedovanja (ili varijabilnosti u bilo koje druge pristranosti) ovisi o uzrocima, mehanizmima za koje smatramo da se nalaze u podlozi ove pristranosti. Iz ranije navedenih, predloženih objašnjenja efekta posjedovanja jasno je da ne postoji jedinstven stav o tome što su uzroci / mehanizmi ove pristranosti, odnosno koliki je

---

<sup>84</sup> U spomenutom je istraživanju (List, 2013) bila riječ sportskim sličicama / sličicama sportaša.

utjecaj pojedinog mehanizma. (Najbliže tom jedinstvenom stavu je, čini se, ranije spomenuti prijedlog integrativnog modela „pristranost u uzorkovanju atributa“ kojeg predlažu Moorewedge et al., 2015).

Bez obzira na uzroke i kognitivne/psihološke mehanizme koji se nalaze u podlozi ove pristranosti, prikazana istraživanja, čini se, ukazuju da to da postoji (socio-)kulturalna varijabilnost kada je u pitanju pristranost efekta posjedovanja.

### **4.3. PRISTRANOST (HEURISTIKA): Efekt sidrenja (eng. *anchoring effect*)**

Efekt sidrenja pojavljuje se kada donosimo procjene pod utjecajem informacije koja nam je bila prva ponuđena, informacije kojoj smo prethodno bili izloženi (uvodni primjer s kolom sreće), bez obzira koliko je ta inicijalna informacija relevantna i korisna.

Sidrenje<sup>85</sup> je jedna od triju izvornih heuristika Tverskog i Kahnemana (uz reprezentativnost i dostupnost). Tversky i Kahneman (1974) sidrenje opisuju kao stvaranje procjene, „počevši od inicijalnog iznosa, koji [zatim] prilagođavamo kako bismo došli do konačnog odgovora ... [bez obzira na izvor inicijalnog iznosa] te prilagodbe su najčešće nedovoljne“.

Jacowitz i Kahneman (1995), u kontekstu procjene kvantitativnih veličina, sidro definiraju kao „proizvoljnu vrijednost koju ispitanik mora uzeti u obzir prije nego što provede numeričku procjenu“, a efekt sidrenja kao tendenciju zadržavanja procjene „u blizini sidra“ (nedovoljno prilagođavanje).

Efekt sidrenja dobro je utvrđen te, čini se, pokazuje „izvanrednu otpornost [...] kroz različite kulture“, kako, primjerice, navode Gunia et al. (2013) (ovi autori istražuju sidrenje u kontekstu poslovnog pregovaranja).

#### **4.3.1. Objašnjenja pristranosti sidrenja**

Sidrenje bi se moglo promatrati kao brz i jednostavan način donošenja odluke (heuristika, „prečac“) – upotrijebit ću informaciju koja mi je prva na raspolaganju uz što manji utrošak kognitivnih resursa (aktivacija brzog Sustava br. 1) i bez previše promišljanja (bez uključenja sporog i „skupog“ Sustava br. 2).

Uz pretpostavku da tijekom naše evolucijske povijesti životne situacije najčešće *nisu* proizvodile i nudile (potpuno) irelevantne informacije, kao što je slučaj s (irelevantnim) brojem na kolu sreće

---

<sup>85</sup> Prilagođavanje i sidrenje (eng. *adjustment and anchoring*)



iz uvodnog primjera, tada bi sidrenje zaista mogli promatrati kao korisnu heuristiku, a ne kao štetnu pristranost<sup>86</sup>.

#### 4.3.2. Međukulturalna istraživanja pristranosti sidrenja

U nastavku je prikazana jedna međukulturalna studija koja istražuje efekt sidrenja kao i osvrt na studije koje neizravno ukazuju na moguću kulturnu varijabilnost efekta sidrenja.

##### *Varijabilnost sidrenje uzduž dimenzija kulturnih vrijednosnih orijentacija*

**(Napomena: u tijeku je recenzija studije)**

U studiji Kakinohana, Pilati i Klein (2023; *Does anchoring vary across cultures? Expanding the Many Labs analysis*), autori pokušavaju uočiti varijabilnost sidrenja uzduž dimenzija kulturnih vrijednosnih orijentacija (Schwartz 2006) (teorija kulturnih vrijednosnih orijentacija opisana je ranije u tekstu) koristeći podatke iz projekta *Many Labs*<sup>87</sup> (Klein et al., 2014).

(Primjer pitanja iz navedene studije koje provjerava postojanje efekta sidrenja: „Udaljenost između San Francisca i New Yorka veća je od 1.500 milja [sidro!]. Što mislite kolika je ta udaljenost?“. Postavljale su se različite verzije istog pitanja, s niskim i visokim iznosom sidra.)

Hipoteza studije odnosila se primarno na kulturnu orijentaciju *Intelektualne autonomije*. Autori su pretpostavili da bi navedena vrijednosna orijentacija trebala rezultirati ulaganjem većeg truda u proces procjene, odnosno u proces prilagođavanja inicijalne procjene (vidi ranije navedenu definiciju sidrenja Tverskog i Kahnemana), te da će zemlje / kulturne skupine u kojima je izražena navedena vrijednosna orijentacija pokazivati manje izraženu pristranosti sidrenja.

Dodatno, autori su pretpostavili i mogući utjecaj kulturne orijentacije *Egalitarnosti* na izraženost efekta sidrenja.

Rezultati su potvrdili obje hipoteze – intelektualna autonomija i egalitarnost (međusobno kompatibilne vrijednosne orijentacije koje naglašavaju samostalnost u donošenja odluka) jesu u korelaciji s efektom sidrenja. Pored toga, rezultati su pokazali i neočekivanu korelaciju između kulturne vrijednosne orijentacije harmonije/usklađenosti.

---

<sup>86</sup> Slično “maksimi relevantnosti” o kojoj govori Gigerenzer (2018) vezano za „uokviravanje“ (eng. *framing*) – zaključivanje temeljem svih signala / informacija koje nam se upućuju, pretpostavljajući da su sve relevantne.

<sup>87</sup> Istraživanje je uključivalo 6.344 ispitanika iz Brazila, Kanade, Češke Republike, Italije, Malezije, Nizozemske, Poljske, Turske, Ujedinjenog Kraljevstva i Sjedinjenih Američkih Država.

Populacije u kojima se cijeni intelektualna autonomija ulagale su, čini se, veći trud u proces prilagodbe procjene (prilagodba u smislu ranije spomenutog smanjivanja odmaka od sidra). Populacije u kojima je važna harmonija/usklađenost, pretpostavljaju autori, svjesnije su postojanja predrasuda te su opreznije kada je u pitanju donošenje odluka i zaključaka na prečac.

### ***Sidrenje, samopoimanje, holističko-analitičko***

Cheek i Norem (2017; *Holistic thinkers anchor less: Exploring the roles of self-construal and thinking styles in anchoring susceptibility*) proveli su istraživanje nad 343 ispitanika (bez razlikovanja / identifikacije njihovih etničkog/kulturnog porijekla). Za svakog je ispitanika, osim provjere podložnosti efektu sidrenja<sup>88</sup>, obavljena i procjena/mjerenje (ne)ovisnosti konstrukcije vlastitog *ja* / samopoimanja<sup>89</sup> (eng. *self-construal*) te procjena analitičkog-holističkog stila razmišljanja<sup>90</sup>.

Rezultati studije pokazali su da izraženost efekta sidrenja *nije* u korelaciji sa samopoimanjem, ali je u korelaciji sa stilom razmišljanja analitičko-holističko – holistički stil razmišljanja *umanjio je* izraženost efekta sidrenja. Navedeno je u suprotnosti s inicijalnom hipotezom, koja je pretpostavila veću podložnost sidrenju upravo zbog boljeg uočavanja konteksta pa time i boljeg uočavanja (uzimanja u obzir) sidra. Prijedlog objašnjenja ovakvog neočekivanog rezultata je da se analitičko razmišljanje dublje ukorjenjuje u sidro zbog većeg obraćanja pažnje na zasebne elemente situacije. U svojem drugom radu, Cheek i Norem (2020) sugeriraju da bi se, ako pretpostavimo povezanost kulture i stila razmišljanja (npr. na ranije spomenutoj osi Istok-Zapad; primjerice, de Oliviera i Nisbett, 2017), moglo pretpostaviti da kulturno može utjecati na izraženost efekta sidrenja.

### ***Sidrenje, holističko-analitičko***

Czerwonka (2017; *Anchoring and Overconfidence: The Influence of Culture and Cognitive Abilities*) uspoređuje podložnost efektu sidrenja između ispitanika (studenta) iz Poljske i Indije.

Mjerenje pristranosti temeljilo se na pitanju „koja je visina najviše sekvoje na svijetu“ uz dva različita sidra (55 i 365 metara) ugrađena u pitanja. Autori su računali „pokazatelj sidrenja“ kao

---

<sup>88</sup> Pitanja su bila „uobičajenog tipa“: „Što mislite, je li rijeka Misisipi dulja ili kraća od 200 milja [sidro!]?“, a nakon toga „Što mislite koliko je duga rijeka Misisipi?“ (s dvjema varijantama sidra, niskim i visokim).

<sup>89</sup> U skladu sa Singelis (1994) skalom.

<sup>90</sup> U skladu s Choi et al. (2007) skalom.

omjer razlike srednjih vrijednosti procjena (za spomenuta dva scenarija, tj. za dva različita sidra) i razlike između dvaju sidara<sup>91</sup>.

Obje su skupine pokazale značajan utjecaj ponuđenih sidra na odgovore, ali su ispitanici iz Poljske pokazali *manju* podložnost sidrenju u odnosu na ispitanike iz Indije (pokazatelji sidrenja iznosili su 35,5% za ispitanike iz Poljske, odnosno 72,8% za ispitanike iz Indije).

Autori uočene rezultate dovode u vezu s hipotezom o povezanosti holističkog načina razmišljanja s većom podložnošću sidrenju (Choi, Koo i Choi, 2007; Nisbett, Peng, Choi i Norenzayan, 2001; u Czerwona, 2017), odnosno tvrde da su ljudi koji holistički razmišljaju „skloniji manipulaciji kontekstom u vezi s aspektima situacije“ (Czerwonka, 2017).

**Napomena:** Kao podlogu za potvrđivanje kulturne razlike između spomenutih dviju skupina ispitanika (Poljska, Indija), autorica navodi razlike uzduž Hofstedeovih kulturnih dimenzija individualizma, distance moći, maskuliniteta i (najveća razlika) izbjegavanja neizvjesnosti. Ovu razliku ne koristi u interpretaciji efekta sidrenja, već u interpretaciji pretjerane samouvjerenosti (koja je također bila predmet istraživanja).

Studija je provela i dodatni test inteligencije nad istim ispitanicima, test kognitivne refleksije (*Cognitive reflection test*, CRT), u svrhu otkrivanja eventualnih korelacija između kognitivnih sposobnosti i pristranosti. Rezultati su pokazali korelaciju rezultata ovog (IQ) testa i podložnosti efektu sidrenja – slabiji rezultat na CRT testu bio je povezan sa snažnijim utjecajem sidra na odgovore.

### ***Sidrenje i Velikih pet***

U studiji Cheek i Norem (2020; *Are Big Five Traits and Facets Associated With Anchoring Susceptibility?*) provjeravao se utjecaj Velikih pet faktora osobnosti.

Rezultati nisu pokazali značajne korelacije između osobnosti i efekta sidrenja (autori navode kontradiktorne rezultate prethodnih studija).

Autori zaključuju da efekt sidrenja „proizlazi iz nekoliko različitih komplementarnih kognitivnih mehanizama“ (Cheek i Norem, 2020) te da individualne razlike ili situacijski čimbenici vjerojatno ne mogu značajno utjecati na izraženost efekta sidrenja.

---

<sup>91</sup> U skladu s Jacowitz i Kahneman (1995) i Kahneman (2011), kako navodi autorica. Pokazatelj jednak nuli govori o nepostojanju utjecaja sidra (potpuno ignoriranje sidra), a iznos jednak jedinici (odnosno 100%) govori o „slijepom držanju za sidrene vrijednosti“ (Czerwonka, 2017).

**Napomena:** S obzirom na to da Velikih pet govori o razlikama među pojedincima (vjerojatno nisu prikladni za donošenje zaključaka na razini populacija / nacionalnih kultura), ovi negativni rezultati ne eliminiraju nužno mogućnost postojanja korelacija između kulturnih dimenzija i efekta sidrenja.

### ***Sidrenje u kontekstu (poslovnih) pregovora***

Studija Adair, Weingart i Brett (2007; *The Timing and Function of Offers in U.S. and Japanese Negotiations*) istražuje utjecaj sidrenja u kontekstu procesa pregovaranja. Rezultati ove studije pokazuju različite utjecaje sidrenja (utjecaj prve ponude u pregovorima) na ishode pregovora u SAD-u i Japanu. (Cheek i Norem (2020) navode ovu studiju kao indikaciju mogućeg utjecaja kulturnog na pristranost sidrenja.)

Također, studija Liu, Friedman i Chi (2005; *Ren Qing' versus the 'Big Five': The Role of Culturally Sensitive Measures of Individual Difference in Distributive Negotiations*) istražuje ponašanje i ishode u kontekstu poslovnih pregovora te istražuje utjecaj osobnosti i kulturnih elemenata na sjevernoameričke i kineske pregovarače. Efekt sidrenja nije ključna tema te studije, ali jedan od njenih zaključaka je veći utjecaj inicijalne ponude (sidro) na kineske pregovarače nego što je to slučaj s američkim pregovaračima (Kinezi „koji visoko vrednuju harmoniju, ugled (eng. *face*) i *Ren Qing*”<sup>92</sup> vjerojatnije će biti pod utjecajem početnih ponuda“ (Liu et al., 2005)).

S druge strane, Gunia, Swaab, Sivanathan i Galinsky (2013; *The Remarkable Robustness of the First-Offer Effect: Across Culture, Power, and Issues*), u istraživanju koje nastoji utvrditi univerzalnost efekta sidrenja (scenarij eksperimenta također se odnosi na poslovno pregovaranje i utjecaj prve ponude), *ne utvrđuju utjecaj kulture* na ishode (studija je u multikulturalnoj varijanti uključivala sudionike iz Tajlanda i SAD-a).

Gore navedene studije koje opisuju utjecaj sidrenja tijekom pregovaranja zanimljive su jer istražuju efekt sidrenja u (simuliranim) situacijama koje podsjećaju na stvarne situacije, umjesto uobičajenog postavljanja pitanja tipa „Udaljenost između San Francisca i New Yorka veća je od XYZ milja“. Ova razlika vjerojatno umanjuje mogućnost izravne usporedbe s drugim studijama.

---

<sup>92</sup> Ren Qing (međuljudski odnosi) „obuhvaća pridržavanje kulturnih normi u interakcijama, koje se temelje na uzajamnosti, razmjeni društvenih usluga i razmjeni naklonosti u skladu s implicitnim pravilima.“ (Liu et al., 2005)

### 4.3.3. Zaključak: kulturna varijabilnost efekta sidrenja

Rezultati studije Kakinohana et al. (2023), studije Czerwonka (2017), te dviju od triju navedenih „pregovaračkih studija“ sugeriraju kako postoji korelacija između kulturnih dimenzija i izraženosti efekta sidrenja, odnosno ukazuju na moguću kulturnu varijabilnost u izraženosti efekta sidrenja.

**Napomena:** Donekle je zbunjujuć „smjer“ varijabilnosti. Czerwonka (2017) uočava veću izraženost sidrenja u Indijaca te je dovodi u vezu s holističkim (manipulacija kontekstom; u skladu s hipotezom o povezanosti holističkog načina razmišljanja s većom podložnošću sidrenju (Choi, Koo i Choi, 2007; Nisbett, Peng, Choi i Norenzayan, 2001; u Czerwona, 2017)). S druge strane, Cheek i Norem (2017) navode kako je holistički stil razmišljanja *umanjio* izraženost efekta sidrenja.

### 4.4. PRISTRANOST: Efekt okvira/uokvirivanja (eng. *framing effect*)

Stvaranje „okvira“ odnosi se na način prezentacije situacije ili problema, primjerice, prezentacija u pozitivnom ili u negativnom svjetlu (ranije spomenuti primjer polu-pune i polu-prazne čaše je ilustracija navedenog). Efekt okvira odnosi se na reakciju koju određeni okvir potiče u ljudi pri donošenju odluka / pri odabiru različitih opcija, ovisno o spomenutom „tonu“ okvira.

Efekt okvira izvorno opisuju Tversky i Kahneman (1981). U nastavku je opis njihovog eksperimenta s „Azijskom bolesti“, u kojem pokazuju kako način (okvir) predstavljanja problema i postavljanja pitanja, bez promjene suštine, može utjecati na odluku.

**Primjer „Azijske bolesti“ (Tversky i Kahneman, 1981) (pojednostavljeni opis):** jedan od klasičnih primjera koji prikazuje utjecaj pozitivnog/negativnog okvira na donošenje odluka je eksperiment u kojem se od ispitanika zahtjeva da izaberu najbolju opciju za borbu protiv (izmišljene) epidemije Azijske bolesti. Ovisno o tome predlaže li se ispitanicima pozitivno ili negativno uokvirena skupina opcija, njihove se odluke mijenjaju – pozitivni ih okvir navodi na odabir sigurne opcije, a negativni okvir na odabir riskantne opcije:

(POZITIVNI OKVIR) Odaberite jednu od opcija za borbu protiv Azijske bolesti:

- Opcija POZ.1: Sigurno će *preživjeti* [određeni postotak] oboljelih
- Opcija POZ.2: Možda će preživjeti svi [s nekom vjerojatnošću], ali postoji mogućnost da nitko neće biti spašen

(NEGATIVNI OKVIR) Odaberite jednu od opcija za borbu protiv Azijske bolesti:

- Opcija NEG.1: Sigurno će *umrijeti* [određeni postotak] oboljelih
- Opcija NEG.2: Možda nitko neće umrijeti [s nekom vjerojatnošću], ali postoji mogućnost da će svi umrijeti

U prikazanom primjeru, oba okvira (POZ i NEG) nude iste statističke šanse (postotci i vjerojatnosti su takvi da nude ekvivalentne ishode) te se za oba okvira može izračunati koja je opcija (1 ili 2) statistički najpovoljnija temeljem ponuđenih postotaka i vjerojatnosti. Takva najpovoljnija opcija trebala bi uvijek biti odabrana bez obzira na način postavljanja pitanja, ali to ovdje nije slučaj – u najvećem broju slučajeva, pozitivni okvir navodi ispitanike da odaberu (sigurnu) opciju POZ.1, a negativni okvir da odaberu (riskantnu) opciju NEG.2, koje rezultiraju značajno različitim ishodima – značajno različitim brojem preživjelih i umrlih!

#### 4.4.1. Objašnjenja efekta okvira

Ovaj se efekt tradicionalno interpretirao teorijom perspektive (Kahneman i Tversky, 1979). Pozitivan ili negativan okvir određuje hoćemo li promatrati situaciju i ponuđene nam opcije kroz perspektivu gubitka ili kroz perspektivu dobitka, a ta će perspektiva utjecati na naš odabir odnosno odluku.

Pozitivan okvir odnosno perspektiva dobitka potiče *averziju prema riziku* (draže su nam *sigurne opcije* ako nam okvir usmjerava pažnju prema mogućim dobitcima), dok negativan okvir odnosno perspektiva gubitka potiče *apetit prema riziku* (draže su nam *riskantne opcije* ako nam okvir usmjerava pažnju na mogućnost izbjegavanja gubitaka).

#### 4.4.2. Tri vrste efekta okvira

Efekt okvira uočava se u najrazličitijim kontekstima, a s vremenom je, kako navode Levin et al. (1998), došlo do svojevrsnog otklona od izvornih definicija i pojmova korištenih u studijama Kahnemana i Tverskog te do „dostizanja granica mogućnosti“ izvorne teorijske interpretacije.

U Levin, Schneider i Gaeth (1998; *All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects*) ističe se kako nije riječ o jednom homogenom fenomenu, već kako postoji više vrsta efekata okvira s različitim mehanizmima u njihovoj pozadini.

Autori se u navedenom radu fokusiraju na tzv. *valentno uokvirivanje* (eng. *valence framing*) kao širu kategoriju uokvirivanja u čijoj je osnovi predstavljanje informacija u pozitivnom ili negativnom svjetlu te predlažu dodatnu kategorizaciju / tipologiju koja razlikuje *tri (pod)vrste manipulacija* unutar spomenute kategorije valentnog uokvirivanja, na sljedeći način:

1. *Okvir rizičnog izbora* (eng. *risky choice framing*) – okvir ističe razinu (ne)rizičnosti ponuđenih opcija (primjer „Azijske bolesti“ Tverskog i Kahnemana).
2. *Okvir atributa* (eng. *attribute framing*) – okvir ističe (ili skriva) određeni atribut/svojstvo nekog predmeta ili događaja (traži se procjena poželjnosti, npr. između „polu-pune“ i „polu-prazne“ čaše; ili npr. između kirurškog zahvata s 90% šanse za preživljavanje u odnosu na onaj u kojem se prognozira smrtnost u 10% slučajeva).
3. *Okvir cilja* (eng. *goal framing*) – okvir ističe cilj ili moguće posljedice nekog ponašanja (postizanje pozitivnog ishoda ili izbjegavanje negativnog ishoda).

U nastavku je objašnjene gore navedenih vrsta okvira / načina manipulacije uokvirivanjem.

### ***Okvir rizičnog izbora***

Levin et al. (1998) ističu kako je većina istraživanja bila usmjerena na ovu, prvu vrstu okvira (rizični izbor). Analizirajući prethodno provedena istraživanja u kategoriji okvira rizičnog izbora, ističu heterogenost dokaza / rezultata, odnosno otežanu interpretaciju prethodnih rezultata.

Primjerice, na rezultate utječu razlike u formulaciji pitanja, upotreba riječi („neće biti spašeno“ nasuprot „umrijet će“), različita problemska područja korištena u pitanjima (gubitak ljudskih života, kao u „Azijskoj bolesti“, nasuprot gubitku novca ili imovine), hedonistički ton pitanja koji može biti u suprotnosti sa samim okvirom (npr. hedonistički pozitivna riječ „život“ smještena u negativan okvir ili hedonistički negativna riječ „zaduženost“ u pozitivnom okviru). Sve navedeno stvara dodatnu kompleksnost u interpretaciji rezultata istraživanja.

### ***Okvir atributa***

Okvir atributa je, kako navode Levin et al., (1998), privukao manju pažnju istraživača. U svojem pregledu studija navode veću homogenost rezultata kada je u pitanju ova vrsta efekta okvira.

Podložnost efektu okvira smanjuje se kada su u pitanju teme o kojima osoba drži „snažno zastupljene stavove<sup>93</sup> ili visoku osobnu uključenost“ (Levin et al., 1998). Također, „visoko numerički pismene“ osobe manje su podložne efektu okvira atributa (Kreiner i Gamliel, 2017; u Cheon et al., 2021) (naravno, u slučajevima kada okvir koristi numerička sidra, kao što je npr. slučaj s gore spomenutim „90% šanse za preživljavanje, smrtnost u 10% slučajeva“).

---

<sup>93</sup> Kao primjer, navodi se tema abortusa.

Objašnjenja efekta okvira atributa temelje se na utjecaju pozitivnog opisa nekog predmeta ili događaja na asocijativnu memoriju (Levin i Gaeth, 1988; Levin et al., 1985, 1986). Levin et al. (1998) navode kako okvir atributa *nije* moguće objasniti teorijom perspektive s obzirom na to da se ovaj okvir ne temelji nužno na manipulaciji rizičnosti.

### ***Okvir cilja***

Ova vrsta okvira usmjerava pažnju ili na pozitivne posljedice poduzimanja neke aktivnosti, ili na negativne posljedice nepoduzimanja iste. Oba spomenuta načina (pozitivni i negativni) usmjeravanja fokusa promoviraju postizanje istog cilja, ali jedan od tih dvaju načina to će činiti efikasnije. (Napomena: Ovime se okvir cilja razlikuje od prethodno opisanog okvira atributa, jer okvir atributa postiže željeni efekt samo pozitivnim načinom uokvirivanja<sup>94</sup>.)

Na popisu studija u kojima se istražuje okvir cilja, a koje navode autori, približno polovina njih ukazuje na veći efekt u slučaju negativnog uokvirivanja (u petini navedenih istraživanja efekt okvira je izostao).

**Primjer okvira cilja:** Kao tipičan primjer, autori navode studiju Meyerowitz i Chaiken (1987), u kojoj je negativno uokvirivanje postizalo bolje rezultate u poticanju na rani samopregled dojke kod žena. Negativna formulacija u obliku „ne(!)provođenje samopregleda smanjuje šanse za rano otkrivanje“ stvarala je veći efekt od pozitivne formulacije oblika „provođenje samopregleda povećava šanse za rano otkrivanje“.

Zanimljivo je da autori ovaj okvir povezuju s efektom posjedovanja (u nekim oblicima / situacijama). Primjerice, (anegdotalni) primjer kojeg navodi Thaler (1980), vezano za upotrebu kreditne kartice umjesto gotovine: (a) ako plaćate karticom, cijena će biti viša (negativan okvir); (b) ako plaćate gotovinom, cijena je niža / dobit ćete popust (pozitivan okvir) – kupac je osjetljiviji na prvu formulaciju (negativan okvir, gubitak, kazna zbog neplaćanja gotovinom) nego na drugu formulaciju (pozitivan okvir, dobitak, popust), odnosno prva će formulacija biti uspješnija u poticanju kupca da plati gotovinom. U navedenom primjeru Thaler vidi efekt posjedovanja jer niža cijena je „ono što je već moje“ i oduzet će mi to ako platim karticom, dok je popust nešto što bi tek moglo postati moje<sup>95</sup> (ako platim gotovinom). Ipak, u samoj formulaciji situacije očigledno se nalazi i „okvir“ (u ovom slučaju, okvir cilja).

---

<sup>94</sup> Autori također navode kako je okvir cilja kompleksniji od drugih okvira jer se može oslanjati na manipulaciju više od jednog elementa poruke.

<sup>95</sup> Thaler ovo vidi kao oportunitetni trošak (ako ne platim gotovinom), koje ljudi manje cijene od „pravog troška“.



#### 4.4.3. Međukulturalna istraživanja efekta okvira

U nastavku je sažeti pregled studija i nekih ključnih rezultata vezano za uočavanje razlika u izraženosti efekta okvira u različitim populacijama.

##### *Okvir atributa i regulatorni fokus*

Studija Cheon, Nam, Kim, Lee, Park, i Kim (2021; *Cultural Variability in the Attribute Framing Effect*) istražuje efekt okvira atributa. Autori koriste *teoriju regulatornog fokusa* (Higgins, 1998, 2002) kao podlogu za interpretaciju moguće kulturne varijabilnosti.

U skladu s teorijom regulatornog fokusa, ljudi (i kulture) mogu biti orijentirani ili prema tzv. *preventivnom fokusu*, ili prema *promotivnom fokusu*, odnosno kulture se razlikuju prema navedenim orijentacijama (Kurman et al., 2015; u Cheon et al., 2021).

Preventivni fokus pretpostavlja usmjerenost na izbjegavanje negativnih ishoda (fokus na sigurnost). Autori kao primjer kultura s takvom orijentacijom navode istočno-azijske zemlje (Kina, Japan i Južna Koreja; Lee et al., 2000; Kurman i Hui, 2011; u Cheon et al., 2021) u kojima je izraženo „izbjegavanje gubitaka i ispunjavanje obaveza“ (Cheon et al., 2021).

S druge strane, promotivni fokus pretpostavlja usmjerenost na postizanje pozitivnih ishoda (fokus na rast, postizanje ciljeva). Kao primjer, autori navode SAD (Lee et al., 2000; Kurman i Hui, 2011; u Cheon et al., 2021).

Studija pretpostavlja da bi preventivni fokus u Azijaca (usmjerenost na izbjegavanje negativnih ishoda) trebao rezultirati njihovom većom osjetljivošću na efekt okvira atributa u odnosu na zapadnjake (koji pokazuju promotivni fokus). Autori navode kako „u kontekstu donošenja odluka, ljudi usmjereni na prevenciju imaju tendenciju usmjeriti svoju pažnju na ono što im se čini najvažnijim ili najpouzdanijim“ (Lieberman et al., 2001; Molden et al., 2008; u Cheon et al., 2021) (primjerice, ono na što im okvir usmjerava pažnju). S druge strane, ljudi usmjereni na promociju „uzimaju u obzir znatno veći broj alternativnih objašnjenja“ (Lieberman et al., 2001; u Cheon et al., 2021) (nisu toliko opterećeni zadanim okvirom).

U istraživanju su sudjelovali ispitanici iz SAD-a i Južne Koreje. Istraživanje uključuje dvije studije s identičnom procedurom – prva se temelji na scenariju *online* kupovine predmeta iz svakodnevnog uporabe, a druga na *online* kupovini usluga (instrukcije iz glazbe, osobni treneri).

Za procjenu usmjerenosti na preventivni i/ili promotivni fokus, u prvoj je studiji korišten upitnik *Self-Regulation Focus (SRF)* za procjenu fokusa samoregulacije, dok je u drugoj studiji korišten test *Regulatory Focus Questionnaire (RFQ)* (Higgins et al., 2001).

Za manipulaciju u eksperimentu koristile su se pozitivne ili negativne preporuke koje se prikazuju uz *online* oglase / opise ponuđenih proizvoda. U pozitivnom se okviru ispitanike pitalo za *minimalni broj pozitivnih* preporuka koje bi ih potaknule na kupovinu, a u negativnom okviru za *maksimalni broj loših* („ne preporučujemo“) ocjena koje bi ih odvratile od kupovine. Jedan dio eksperimenta bilo je i mjerenje izraženosti preventivnog i promotivnog fokusa<sup>96</sup>.

Rezultati prve studije pokazuju da je kod svih ispitanika, ne uzimajući u obzir kulturnu podjelu, izražen efekt okvira atributa – u *negativnom okviru* pitanja ispitanici su zahtijevali *veći broj* pozitivnih preporuka nego u slučaju pozitivno uokvirenog pitanja<sup>97</sup>.

Nakon uključivanja kulturne podjele u analizu rezultata, pokazalo se da su ispitanici iz Koreje u pozitivnom okviru zahtijevali manji broj pozitivnih preporuka (59) u odnosu na ispitanike iz SAD-a (68), a u negativnom okviru veći broj pozitivnih preporuka (79) u odnosu na ispitanike iz SAD-a (74). Drugim riječima, ispitanici iz Koreje pokazali su veći raskorak / razliku između pozitivnog i negativnog okvira, odnosno *veću osjetljivost na promjenu okvira* (!), u odnosu na ispitanike iz SAD-a.

Rezultati druge studije (kupovina usluga *online* uz korištenje drugog testa za procjenu regulatornog fokusa) potvrdili su rezultate prve studije. Spomenuti raskorak bio je još izraženiji – razlika u traženom broju pozitivnih preporuka između pozitivnog i negativnog okvira iznosila je 30 (45 za poz. / 75 za neg.) za ispitanike iz Koreje, dok je za ispitanike iz SAD-a razlika iznosila samo 5 (75 za poz. / 80 za neg.).

Neočekivani element u gore prikazanim rezultatima, kako navode autori, bio je taj da se spomenuta razlika ustvari primjećuje samo u pozitivnom okviru – Koreancima je dovoljno samo 45 pozitivnih preporuka dok je ispitanicima iz SAD-a potrebno čak 75; s druge strane, broj loših preporuka nakon kojih odustaju od kupnje sličan je kod obje grupe (75 i 80). Autori zaključuju da „nedostatak negativnih informacija omogućuje osobama s preventivnim fokusom [Koreanci] velikodušnost u procjenama“ (Cheon et al., 2021).

Navedeno je, kako ističu Cheon et al. (2021), u skladu s nalazima jedne druge studije – Nam, Park i King (2021; *Do you favor positive information or dislike negative information? Cultural variations in the derivation of the framing effect*). U navedenoj studiji, Nam et al. (2021) također

---

<sup>96</sup> Kao mjera se koristi razlika „bodova“ (temeljem testa) prevencija-promocija između ovih dvaju fokusa kako bi se kvantificirala prevaga jedne od dviju orijentacija.

<sup>97</sup> Ukupno je bilo 100 preporuka. Maksimalni broj loših preporuka je oduzet od 100 te se tako dobio broj pozitivnih preporuka u negativnom okviru.

koriste scenarij kupnje i preporuka/ocjena. U spomenutoj se studiji istražuje kulturna varijabilnost „izvorišta“ osjetljivosti na okvir atributa (ne istražuje se kulturna varijabilnost *izraženosti* ovog efekta). Navedena studija ukazuje na to da kod sjevernoameričkih ispitanika osjetljivost na okvir atributa proizlazi iz negativnih preporuka/ocjena u negativnom okviru, dok je u ispitanika iz Južne Koreje osjetljivost na okvir atributa najbolje vidljiva u kontekstu pozitivnih preporuka u pozitivnom okviru.

Drugim riječima, sjevernoamerički ispitanici „vole pozitivnu informaciju“, a Koreanci „ne vole negativnu informaciju“ (preuzeto iz naslova studije Nam et al., 2021), što nije isto.

Ispitanici iz Sjeverne Amerike pridaju veću pažnju *pozitivnim* informacijama (promotivni fokus) te će zbog toga u *nedostatku* (!) pozitivnih informacija (negativne preporuke u negativnom okviru) reagirati izrazito nepovoljno. S druge strane, Koreanci (i općenito istočni Azijci, kako navode Nam et al., 2021) pokazuju veću pažnju / veći oprez prema *negativnim* informacijama (preventivni fokus), pa će u *nedostatku* (!) negativnih informacija (pozitivne preporuke u pozitivnom okviru) reagirati izrazito povoljno<sup>98</sup>.

**Napomena:** Autori ističu i ograničenja prikazanog istraživanja – brojni drugi faktori koji mogu utjecati na odluku o kupnji nisu uzeti u obzir (upitnost valjanosti odluka o hipotetskoj, a ne stvarnoj kupnji; utjecaj drugih čimbenika kao što su razina obrazovanja, prihodi ispitanika i sl.).

### ***Okvir cilja, regulatorni fokus i usklađenost okvira s kulturom***

Studija Uskul, Sherman i Fitzgibbon (2009; *The cultural congruency effect: Culture, regulatory focus, and the effectiveness of gain- vs. loss-framed health messages*) istražuje utjecaj kulture na „proces uvjeravanja“ – oblikovanje komunikacije na način da poruka bude učinkovita, tj. da bude prihvaćena od strane primatelja poruke.

Jedna od pretpostavki studije je da su poruke učinkovitije kada su usklađene s motivacijskim stilom / orijentacijom u smislu ranije spomenutog fokusa samoregulacije primatelja poruke (Higgins, 1998, 2002). U skladu s tim, istraživanje želi ustanoviti hoće li poruke (komunikacija) biti uvjerljivije kada su *usklađene* s orijentacijom – promotivno nasuprot preventivnom – koja prevladava u promatranoj kulturi.

---

<sup>98</sup> Cheon et al. (2021) ističu potencijalnu važnost dobivenih uvida u praksi – korištenje “standardiziranih poruka” u globalnoj komunikaciji (korištenje pozitivnih/negativnih riječi) može imati različit / neočekivan utjecaj na različite populacije.

U istraživanju su korištene različito „uokvirene“ poruke (poruke su se odnosile na korist odnosno štetu upotrebe odnosno neupotrebe konca za zube). Vrsta okvira korištena u studiji odgovara okviru cilja.

Rezultati studije pokazuju da su britanskim ispitanicima (kod kojih prevladava promotivni fokus) bile uvjerljivije poruke formulirane kroz okvir *dobitka*, dok su ispitanicima iz istočne Azije (kod kojih prevladava preventivni fokus) bile uvjerljivije poruke formulirane kroz okvir *gubitka*.

#### **4.4.4. Zaključak: kulturna varijabilnost efekta okvira**

Dvije gore opisane studije, čini se, kao da ukazuju na postojanje razlika u *načinu* na koji se (učinkovito) potiče / izaziva pojava efekta okvira („izvorište“) (Uskul et al., 2009), ali i na različitu osjetljivost na određenu vrstu („ton“) okvira (Cheon et al., 2021).

Ako ovu asimetričnost, razliku u reakcijama na „oblik i ton okvira“, protumačimo kao varijabilnost, ovaj ograničeni broj istraživanja mogao bi ukazivati na postojanje kulturne varijabilnosti.

#### **4.5. PRISTRANOST: Pristrana procjena vjerojatnosti konjunktivnih i disjunktivnih događaja**

Uvodni primjer s eksperimentom Linda pokazuje, među ostalim, upotrebu heuristike reprezentativnosti, odnosno oslanjanje na procjenu *sličnosti* umjesto na procjenu vjerojatnosti (u primjeru eksperimenta Linda, riječ je o procjeni sličnosti između prototipa / stereotipa / mentalnog modela koji predstavlja određeni skup/populaciju (u opisanom eksperimentu to je populacija bankovnih službenica i populacija žena aktivnih u feminističkom pokretu)). Osim što eksperiment Linda ukazuje na neadekvatnost heuristike reprezentativnosti u procjeni vjerojatnosti (jer, primjerice, zanemaruje bazne učestalosti), ovaj eksperiment otkriva i sklonost ljudi da *precjenjuju vjerojatnost konjunktivnih događaja* (u slučaju Linde, konjunkcija je postojala u odgovoru koji predlaže da je Linda *istovremeno* (!) i bankovna službenica i aktivna u feminističkom pokretu).

Postojanje ove pristranosti je dobro utvrđeno (Costello, 2009; Fantino, Kulik, Stolarz-Fantino i Wright, 1997; Fisk i Pidgeon, 1996; Gavanski i Roskos-Ewoldsen, 1991; Sides, Osherson, Bonini i Viale, 2002; Stolarz-Fantino, Fantino, Zizzo i Wen, 2003; Tentori, Bonini i Osherson, 2004; Wedell i Moro, 2008; u Costello et al., 2017).

Osim što postoji sustavna sklonost precjenjivanju vjerojatnosti konjunktivnih događaja, ljudi su također skloni pod(!)cjenjivanju *disjunktivnih događaja* (Bar-Hillel, 1973; u Brockner et al., 2002).

**Napomena (konjunkcija i disjunkcija):** Konjunktivni i disjunktivni događaji (ili tvrdnje) su složeni događaji, tj. sastoje se od više koraka ili sastavnica, više pripadajućih događaja. Vjerojatnost da će se desiti / obistiniti konjunktivni događaj jednaka je vjerojatnosti da će se obistiniti *sve* (!) njegove sastavnice. S druge strane, vjerojatnost da će se desiti disjunktivni događaj jednaka je vjerojatnosti da će se desiti *bilo koji* od pripadajućih događaja.

**Primjer konjunkcije i disjunkcije:** Jednostavan primjer konjunkcije bio bi „tri šestice za redom“ (pri bacanju kocke) ili „predstava na otvorenom se otkazuje ako padne kiša i (!) ako (istovremeno) temperatura zraka bude niža od 12 stupnjeva“. Primjer disjunktivnih događaja bio bi „barem jedna šestica u tri bacanja“ ili „predstava se otkazuje ako padne kiša ili (!) ako temperatura bude niža od 12 stupnjeva (bilo što od navedenog)“. Vjerojatnost konjunktivnih događaja je nužno uvijek *manja* od vjerojatnosti disjunktivnih događaja (ako su im sastavnice iste) jer se *sve* (!) sastavnice moraju obistiniti.

#### 4.5.1. Objašnjenje pristranosti u procjeni vjerojatnosti složenih događaja

Standardno objašnjenje pristranosti precjenjivanja vjerojatnosti konjunktivnih događaja vezano je za upotrebu heuristike reprezentativnosti (Tversky i Kahneman, 1973) koja procjenu vjerojatnosti zamjenjuje za procjenu sličnosti – odluka da je predmet procjene (u prikazanom primjeru Linda) dovoljno sličan, tj. da pripada nekom konjunktivnom skupu (skup ljudi koji su bankovni službenici i aktivni feministi).

S druge strane, u literaturi se navode istraživanja koja prikazuju situacije u kojima reprezentativnost ne može objasniti pojavu ove pristranosti (primjerice, Bonini, Tentori i Osherson, 2004; Sides et al., 2002; Tentori et al., 2004; Gavanski i Roskos-Ewoldsen, 1991; u Costello, 2017).

Alternativna objašnjenja predlažu da pristranost nastaje zbog toga što ljudi intuitivno kalkuliraju konjunktivnu vjerojatnost koristeći neke oblike „ponderiranog prosjeka“ pojedinačnih vjerojatnosti sastavnica (primjerice, Carlson i Yates, 1989; Fantino et al., 1997; Juslin, Nilsson i Winman, 2009; Nilsson, Winman, Juslin i Hansson, 2009; u Costello, 2017).

Costello i Watts (2017) predlažu „teoriju vjerojatnosti s nadodanim šumom“ koja pretpostavlja da ljudi „uzimaju slučajni uzorak“ događaja iz svojeg pamćenja (slično kao što statističar

frekvencionist računa vjerojatnost), a pamćenje je podložno raznim oblicima slučajnih pogrešaka.

#### **4.5.2. Istraživanja procjene vjerojatnosti disjunktivnih i konjunktivnih događaja**

Studija opisana u nastavku nije međukulturalno istraživanje, ali njeni rezultati pokazuju mogući utjecaj različitih regulatornih / motivacijskih fokusa – promotivnog ili preventivnog (Higgins, 1998) – na percepciju i procjenu vjerojatnosti složenih događaja / složenih tvrdnji (konjunktivnih i disjunktivnih). S obzirom na to da motivacijski fokus, odnosno pretežitost nekog od dvaju fokusa, pokazuje kulturnu varijabilnost (Kurman et al., 2015; u Cheon et al., 2021), navedeno bi moglo ukazivati na moguću kulturnu varijabilnost.

Relevantnost prikazane studije u smislu kulturne varijabilnosti odnosi se na način da ukazuje na svojevrsnu „kulturnu asimetričnost“ u podložnosti ovoj pristranosti. Ova pristranost podrazumijeva dva „kraka“ – procjenu vjerojatnosti disjunktivnih i procjenu vjerojatnosti konjunktivnih događaja, a veća ili manja prisutnost određene vrste motivacijskog fokusa u nekoj kulturi mogla bi utjecati na to koji će od dvaju spomenutih kraka biti izraženiji (promatrano kao prosječna sklonost populacije).

#### ***Konjunktivno, disjunktivno i usklađenost s regulatornim fokusom***

Brockner, Paruchuri, Chen Idson i Higgins (2002; *Regulatory focus and the probability estimates of conjunctive and disjunctive events*) uočavaju poveznicu između regulatornog fokusa (promotivno, preventivno) (Higgins, 1998) i uspješnosti u procjenjivanju vjerojatnosti složenih događaja – konjunktivnih i disjunktivnih događaja.

Pretpostavka je studije da su osobe koje posjeduju promotivni fokus sklone disjunktivnom načinu razmišljanju te da su uspješnije (manje pristrane) u procjeni vjerojatnosti disjunktivnih događaja. Obrnuto, osobe s preventivnim fokusom sklone su konjunktivnom načinu razmišljanja te su bolje odnosno manje pristrane u procjeni konjunktivnih događaja.

Hipoteza studije bila je sljedeća: kada se događaj / tvrdnja, čija se vjerojatnost procjenjuje, nalazi u domeni *unutar koje je osoba ostvarila uspjeh* (!), odnosno postigla svoje ciljeve koji su u skladu s njenim regulatornim fokusom, tada će ta osoba biti bolja u jednoj od dviju vrsta složenih događaja ovisno o tome o kojem je regulatornom fokusu riječ.

Uspješnost unutar promotivnog fokusa trebala bi rezultirati boljom procjenom vjerojatnosti disjunktivnih događaja, a uspješnost u preventivnom fokusu trebala bi rezultirati boljom procjenom vjerojatnosti konjunktivnih događaja<sup>99</sup>.

**Primjer / pojašnjenje (promotivno-disjunktivno):** Disjunktivan način razmišljanja, kako navode autori, rezultira percepcijom da „bilo koji od mogućih pravaca djelovanja / koraka može dovesti do postizanja cilja“. Autori navode primjer promotivno usmjerenog cilja (iz Friedman, 1999, u Brockner et al., 2002) – želim se obogatiti, a za postizanje tog cilja postoji više načina, kao, primjerice, osvojiti dobitak na lutriji *ili* (!) postati uspješan broker na Wall Streetu *ili* (!) nešto treće. *Bilo koji* (!) od spomenutih načina dovest će nas do cilja. Ljudi s promotivnim fokusom (i promotivnim ciljevima) bit će prirodno orijentirani disjunktivnom načinu razmišljanja jer disjunktivni logički sud zahtjeva da *bilo koji* (dovoljan je samo jedan) od predikata vrijedi / bude istinit („dobitnik sam lutrije“ ili „postao sam uspješan broker“).

**Primjer / pojašnjenje (preventivno-konjunktivno):** Konjunktivno razmišljanje dovodi do percepcije „da su svi koraci nužni za postizanje cilja“. Autori navode primjer preventivno usmjerenog cilja (iz Friedman, 1999, u Brockner et al., 2002) – želim se zaštititi od provalnik, a način postizanja tog cilja uključuje sigurne i uvijek zatvorene prozore *i istovremeno* (!) sigurna i uvijek zaključana vrata *i istovremeno* (!) ostale mjere osiguranja od provale. U ovom će slučaju uspješno izvršenje *svih* (!) spomenutih aktivnosti dovesti do ostvarenja cilja. Ljudi s preventivnim fokusom (i preventivnim ciljevima) bit će prirodno orijentirani ka konjunktivnom načinu razmišljanja jer konjunktivni logički sud zahtjeva ostvarenje / istinitost *svih* predikata (i sigurni prozori, i sigurna vrata, i sve ostalo).

Rezultati studije ukazuju na to da *uspješnost* u određenoj regulatornoj orijentaciji utječe na uspješnost (manju pristranost) u procjeni vjerojatnosti *odgovarajuće vrste* (!) *događaja / problema* (promotivno-disjunktivno odnosno preventivno-konjunktivno).

Autori ističu da ovi rezultati *ne* ukazuju nužno na to da će još veći/jači promotivni ili preventivni fokus utjecati na izraženost pristranosti u procjeni konjunktivnih ili disjunktivnih događaja, već da odgovarajuća tj. komplementarna kombinacija *vrste* regulatornog fokusa (u kojoj je osoba ostvarila uspjehe) i *vrste* problema (disjunktivni, konjunktivni) utječe na manju izraženost pristranosti.

---

<sup>99</sup> Za mjerenje regulatornog fokusa korišten je “*Selves Questionnaire*” (Higgins, 1989) te Bar-Hillel (1973) test za mjerenje uspješnosti procjene vjerojatnosti konjunktivnih i disjunktivnih događaja.

Ova je studija također važna jer, kako ističu autori, pokazuje da na („pravu“) kognitivnu prostranost (nesavršenost naših kognitivnih procesa u procjeni vjerojatnosti<sup>100</sup>) donekle utječu i motivacijski faktori (te na taj način granicu između „pravih“ i ranije spomenutih motiviranih pristranosti čini manje izraženom).

#### **4.5.3. Zaključak: kulturna varijabilnost pristrane procjene konjunktivnih ili disjunktivnih vjerojatnosti**

Ako je postojanje (pretežitost) određenog regulatornog fokusa specifično za pojedine kulture (Kurman et al., 2015; u Cheon et al., 2021), temeljem prikazanih rezultata može se donijeti zaključak o svojevrsnoj *asimetričnosti* (promatrano na razini prosjeka populacije) u podložnosti navedenoj pristranosti. U nekim će populacijama / kulturama većina populacije biti orijentirana na određenu vrstu motivacijskog fokusa te će, shodno tome, promatrana populacija/kultura u prosjeku pokazivati veću ili manju podložnost *u jednom od dvaju navedenih kraka* ove pristranosti.

#### **4.6. PRISTRANOST: Pristranost retrospektivnog uvida / retrospektive / „naknadne pameti“ / „postdikcije“ (eng. *hindsight bias*)**

Baruch Fischhoff, u svojem istraživanju provedenom 1975. godine, istražio je i potvrdio sljedeće dvije hipoteze:

1. saznanje o ishodu nekog prethodnog događaja utječe na našu percepciju vjerojatnosti (i predvidljivosti<sup>101</sup>) tog događaja, i
2. osobe koje dobiju informaciju o ishodu nekog prethodnog događaja nisu svjesne utjecaja opisanog pod točkom br.1.

Drugim riječima, događaji nam se čine puno predvidljiviji, vjerojatniji ili čak neizbježni (Heine i Lehman, 1996) nakon što su se već desili, tj. kada „predviđamo prošlost“ (eng. *hindsight*) (postdikcija; za razliku od predikcije (eng. *foresight*)).<sup>102</sup>

Ova „naknadna pamet“ dobro je ilustrirana (filmskim) primjerom (Heine et al., 1996): na kraju napetog filma, kada se otkrije identitet ubojice, svi tragovi koji su vodili prema njemu odjednom

---

<sup>100</sup> Nesavršenost koja se teško ili samo donekle može ukloniti, kako pokazuje ova studija (istraživanje je zabilježilo i određeni utjecaj razine obrazovanja ispitanika u području statistike).

<sup>101</sup> Originalni tekst koristi izraz „probability“, a ne „predictability“, ali će i predvidljivost postati zaseban element analize ove pristranosti.

<sup>102</sup> Fischhoff i beyth (1975) koriste izraze „predikcija, postdikcija“ (eng. *prediction, postdiction*)



nam se čine očiglednima. Pristranost retrospektivnog uvida (eng. *hindsight bias*)<sup>103</sup> je upravo ta sklonost k precjenjivanju predvidljivosti događaja čiji ishod već znamo.

Fischhoff (1975) ističe potencijalnu štetnost ove pristranosti zbog njenog učinka na našu sposobnost učenja na greškama – potrebno nam je svojevrsno neugodno iznenađenje (negativna povratna informacija) pri suočavanju s neočekivanim ishodom, jer to je signal da nešto ne znamo, a to je poticaj za učenje. Pristranost retrospektive kao da umanjuje spomenutu razinu iznenađenja jer negativnu povratnu informaciju pokušava preoblikovati u nešto očekivano, tj. stvoriti ugodniji osjećaj (pozitivnu povratnu informaciju) – „Znao sam da će se to desiti!“<sup>104</sup> – te stoga umanjuje i poticaj na učenje (Hawkins i Hastie (1990) pristranost retrospektive nazivaju „tamnom stranom uspješnog učenja i prosudbe“).

Pohl et al. (2002) navode kako nekoliko studija<sup>105</sup> pokazuje negativnu povezanost ove pristranosti s razinom *iznenađenja* koju doživljavamo kada dobijemo informaciju o ishodu. Izuzetno iznenađujući ishodi, kako navode spomenuti autori, kao da stvaraju efekt „Ovo nikada ne bih pogodio!“ umjesto „Znao sam to od prije!“, što dovodi do smanjenja ili potpunog nestanka pristranosti retrospektive.

Postojanje ove pristranosti dobro je utvrđeno u različitim domenama. Heine i Lehman (1990), navode primjere istraživanja iz područja medicinske dijagnostike (Arkes, Wortmann, Savillie i Hatkness, 1981), općeg znanja (Fischhoff, 1977), događaja u vijestima (Fischhoff i Beyth, 1975), ishoda znanstvenih eksperimenata (Slovic i Fischhoff, 1977), i dr.

#### **4.6.1. Objašnjenja pristranosti retrospektive**

Inicijalna objašnjenja koja su ponudili Fischhoff i Beyth (1975) i Fischhoff (1975) nastojala su interpretirati ovu pristranost u kontekstu heuristika dostupnosti, reprezentativnosti i sidrenja (Tversky i Kahneman).

Primjerice, objašnjenje bi moglo izgledati ovako – ishod koji se desio postaje nam „poznat“, kognitivno dostupan više od onog koji je u budućnosti, a nakon što dobijemo informaciju o ishodu nastojat ćemo uskladiti tu informaciju s ostalim postojećim saznanjima o događaju kako

---

<sup>103</sup> Fischhoff (1974), Fischhoff i Beyth (1975), Fischhoff (1975) su vjerojatno prve studija koje istražuje ovu pristranost. U tim se radovima koristi izraz „*creeping determinism*“. Hawkins i Hastie (1990) navode i Walster (1967).

<sup>104</sup> "I Knew It Would Happen" – dio naslova rada Fischhoff i Beyth (1975) („I Knew It Would Happen: Remembered Probabilities of Once-Future Things“)

<sup>105</sup> Guerin, 1982; Hoch i Loewenstein, 1989; Kahneman, 1992; Kohnert, 1996; Mazursky i Ofir, 1990, 1996; Ofir i Mazursky, 1997; Schwarz i Reips, 2001; Verplanken i Pieters, 1988.

bismo stvorili smislenu, koherentnu cjelinu, te će taj ishod „dobro odgovarati situaciji koja mu je prethodila“, što je podloga za korištenje heuristike reprezentativnosti. Događaj čiji nam je ishod poznat postaje „usidren u našim mislima“ s početnim sidrom od 100% vjerojatnosti (100% sigurno i predvidljivo), a nakon toga slijedi nedovoljna prilagodba inicijalne procjene.

Fischhoff (1975) također opisuje i alternativno objašnjenje, u kojem precjenjivanje predvidljivosti prošlih događaja uspoređuje s „proizvodnjom scenarija unatrag u vremenu“ ili s labirintom u kojem se krećemo unatrag – od izlaza pa natrag do ulaza poznatim putem, pri čemu takav „scenarij unatrag“ kao da zamagljuje sve one druge moguće scenarije koji se nisu desili (sve one „putove u kojima smo se mogli izgubiti u labirintu“, kako kaže autor), te na taj način stvaramo percepciju veće vjerojatnosti odnosno *neizbježnosti* ishoda koji se desio.

Jedno od zanimljivih objašnjenja je i ono da je pristranost retrospektive ustvari nusproizvod inače učinkovitog procesiranja informacija vezanog za ljudsko adaptivno učenje (Loewenstein, 1989; Hoffrage i Hertwig, 1999; Hoffrage et al., 2000; Winman et al., 1998; u Pohl et al., 2002). Vjerodostojno, doslovno prisjećanje prošlih događaja, koje bi uklonilo pristranost retrospektive, ustvari je rijetko kada korisno. Kako navodi Pohl (2002), u uvjetima promjenjive okoline „doslovno pamćenje je izvanredno nevažno“ (Bartlett 1932/1995; u Pohl et al., 2002)<sup>106</sup>. Ažuriranje znanja s novim, pouzdanijim informacijama (npr. informacija o ishodu događaja) i zaboravljanje (!) prethodnih (loših/lošijih) procjena predstavlja adaptivno, učinkovito ponašanje (Schacter, 1996; u Pohl et al., 2002) koje omogućuje učenje i efikasno korištenje pamćenja (Bjork i Bjork, 1988; u Pohl et al., 2002), odnosno sprječavanje preopterećenja naših kapaciteta za pamćenje (Hoffrage et al., 2000; u Pohl et al., 2002).

Gore spomenuta interpretacija potencijalno umanjuje mogućnost varijabilnosti ove pristranosti (nešto što je adaptivno u evolucijskom smislu, važno za preživljavanje, vjerojatno je univerzalno i teško se mijenja).

Hawkins i Hastie (1990), u svojem pregledu istraživanja ove pristranosti, opisuju različita ponuđena objašnjenja<sup>107</sup> od kojih se neka temelje na kognitivnim, a neka na motivacijskim uzrocima. Ističu kako ova podjela nije uvijek precizna/moguća, odnosno da je ova pristranost vjerojatno rezultat složene kombinacije (većinom) kognitivnih i (u manjoj mjeri) motivacijskih uzroka.

---

<sup>106</sup> Autor navodi primjer svjedočenja očevidca kao jedne od rijetkih situacija u kojim bi navedeno bilo korisno.

<sup>107</sup> Navode sljedeća tri izvora ove pristranosti: selektivno pamćenje (eng. *selective memory*), evaluacija dokaza (eng. *evidence evaluation*), promjena modela integracije dokaza (eng. *evidence integration model change*).

Jedna od interpretacija vidi ključne uzroke u procesima uzročnog zaključivanja / procesa naknadnog traženja smisla (teorija uzročnog modela, eng. *causal-model theory*, CMT; Nestler, Blank i von Collani, 2008; u von der Beck et al., 2017) – ljudi, nakon saznanja o ishodu događaja, pokušavaju razumjeti njegove uzroke odnosno rekreirati „neizbježan slijed događaja“, favorizirajući prethodne događaje koji su u skladu s ishodom, dok zanemaruju one koji nisu (von der Beck et al., 2017) (podsjeća na Fischhoffov „labirint unatrag“). Navedeno stvara dojam da je događaj „mogao i trebao biti predviđen“ (Pezzo, 2003; u von der Beck et al., 2017).

#### 4.6.2. Međukulturalna istraživanja pristranosti retrospektive

U nastavku je (kronološki) pregled studija i ključnih rezultata vezano za uočavanje razlika u izraženosti pristranosti retrospektive u različitim populacijama.

##### ***Retrospektivni uvidi u Kanadi i Japanu (1996)***

Heine i Lehman (1996; *Hindsight Bias: A Cross-Cultural Analysis*) nastoje utvrditi postoje li razlike u podložnosti pristranosti retrospektive u Japanu i Kanadi (ističu kako je većina dotadašnjih istraživanja provedena s ispitanicima iz Sjeverne Amerike te kako se univerzalnost ove pristranosti nije propitivala).

**Napomena (način mjerenja, HYP i MEM):** Mjerenje pristranosti temeljilo se na pitanjima općeg znanja (odgovori u obliku *točno/netočno*) te samoprocjeni točnosti odgovora (na Likertovoj skali od 12 razina/bodova<sup>108</sup>). U jednoj su varijanti (tzv. hipotetska / HYP varijanta) označeni točni odgovori, a od ispitanika se traži da se „pretvaraju“ kao da to nisu vidjeli te da odaberu onaj odgovor koji bi odabrali da *nisu* imali informaciju o točnom odgovoru. U drugoj se varijanti (tzv. memorijska / MEM varijanta) informacija o tome koji je odgovor točan daje tek nakon što ispitanici odaberu odgovor te se kasnije od njih traži da se prisjete koji su odgovor bili odabrali. Osim navedenog, provedena je i kontrolna varijanta testa, za usporedbu, u kojem ispitanici nisu dobili informaciju o točnim odgovorima. Razlika između prikupljenih bodova u baznoj varijanti i bodova u drugim dvjema varijantama, rezultirala je s dvije mjere pristranosti retrospektive – hipotetskom i memorijskom (bodovanje se temelji na kombinaciji točnosti i samoprocjene točnosti).

Rezultati studije pokazali su prisutnost pristranosti retrospektive kod obje skupine mjereno na oba spomenuta načina (HYP i MEM). Hipotetska varijanta pristranosti u ovoj studiji bila je

---

<sup>108</sup> Npr. 1 = „Definitivno točno“, 12 = „Sigurno je krivo“.

izraženija od memorijske za obje skupine, što je u skladu s nalazima drugih studija u kojima je pristranost veća u hipotetskoj varijanti mjerenja (Campbell i Tesser, 1983; Fishhoff, 1977; u Heine i Lehman, 1996)<sup>109</sup>.

U slučaju hipotetske varijante mjerenja, kanadska je skupina pokazalo marginalno veću pristranost u odnosu na japansku, dok u memorijskoj varijanti razlika *nije* postojala.

Autori zaključuju kako istraživanje *ne pruža* dovoljno dokaza koji bi ukazivali na postojanje razlika između spomenutih dviju kulturnih skupina.

Ove rezultate autori uspoređuju s rezultatima istraživanja jedne druge vrste pristranosti – pristranosti samokoristi (eng. *self-serving biases*), gdje se primjećuje postojanje razlika (autori navode razliku između ispitanika iz Sjeverne Amerike i Japana<sup>110</sup>), što dovode u svezu s različitim utjecajima kognitivnih i motivacijskih uzroka. Rezultati upućuju na to da pristranost retrospektive najvećim dijelom proizlazi iz kognitivnog, dok pristranost samokoristi proizlazi iz motivacijskih uzroka. U skladu s navedenim, marginalno veću pristranost retrospektive kod Kanadana u hipotetskoj varijanti autori povezuju s većim utjecajem motivacijskih faktora u toj varijanti mjerenja.

U hipotetskoj se varijanti, kako navode autori, ispitanicima isplatilo djelovati značajki (tvrditi da bi odabrali točan odgovor), dok bi u memorijskoj varijanti lažno prisjećanje ispravnih odabira bilo u koliziji sa zadatkom koji je bio postavljen pred sudionika (precizno prisjećanje). U hipotetskoj varijanti mjerenja moglo je doći do „isticanja sebe“ (ispitanici su bili slobodniji u odabiru odgovora nego u memorijskoj varijanti, gdje se tražilo da se prisjete što su prethodno bili odgovorili, a njihov je prethodni odgovor bio zabilježen). Takvu mogućnost isticanja bolje su iskoristili ispitanici iz kanadske skupine (individualistička kultura) u odnosu na ispitanike iz Japana (kolektivistička kultura). (Pohl et al. (2002), primjerice, razlike između individualističkih i kolektivističkih kultura te njihovih načina samopoimanja, opisuju kao potrebu za isticanjem, neovisnost u odnosu na druge, nasuprot potrebi za uklapanjem, međuovisnost, uronjenost u društvene veze.)

### ***Holizam umanjuje iznenađenost te povećava pristranost retrospektive (2000)***

**Napomena:** Prikaz studije u nastavku temelji se na apstraktu; tekst cijele studije nije dostupan.

---

<sup>109</sup> Također, kako kasnije navode Pohl et al. (2002), slične nalaze nude i Davies (1992), Fischhoff i Beyth (1975), Hertwig, Gigerenzer i Hoffrage (1997), Powell (1988), Wood (1978).

<sup>110</sup> Markus i Kitayama (1991)

Choi i Nisbett (2000; *Cultural psychology of surprise: Holistic theories and recognition of contradiction*) zaključuju kako ispitanici iz istočne Azije „lakše prihvaćaju kontradiktornost i nekonzistentnost“ uslijed svojeg holističkog načina razmišljanja i kompleksnijih modela stvarnosti, što utječe na manju razinu iznenađenosti neočekivanim ishodima. (Razina iznenađenosti neočekivanim ishodima, kako je ranije navedeno, povezuje se s izraženošću pristranosti retrospektive.)

#### **Napomene (navodi iz drugih studija):**

- Pohl et al. (2002) navode kako Choi i Nisbett (2000) pretpostavljaju postojanje poveznice između međuovisnog samopoimanja (kolektivističke kulture) i veće „ovisnosti o polju“ (eng. *field dependence*) (npr. pridavanje veće važnosti društvenim okolnostima, kako navode Pohl et al.). Ovisnost o polju povezuje se s više izraženom pristranošću retrospektive (Davies, 1993, u Pohl et al., 2002).
- Pohl et al. (2002) navode kako se uz pitanja općeg činjeničnog tipa (korišteno u Pohl et al., 2002) veže veća razina pristranosti retrospektive nego što je slučaj s pitanjima epizodičnog tipa<sup>111</sup>, što autori vide kao mogući uzrok ne(!)uočavanja pristranosti retrospektive u američkih ispitanika u studiji Choi i Nisbett (2000).
- Yama et al. (2010) navode kako „kompleksniji modeli događaja“ u Koreanaca (zbog kojih su Koreanci manje iznenađeni neočekivanim rezultatima), koje navode Choi i Nisbett (2000), nisu objašnjeni.

#### ***Pristranost retrospektive na četiri kontinenta, rezultati ne potvrđuju prethodne (2002)***

Pohl, Bender i Lachmann (2002; *Hindsight Bias Around the World*) izražavaju sumnju u mogućnost značajne kulturne varijabilnosti pristranosti retrospektive jer smatraju da ova pristranost „odražava osnovne značajke ljudskog sustava za obradu informacija“. Takav je stav u skladu s prethodnom studijom Heine i Lehman (1996) u memorijskoj varijanti istraživanja te u skladu, kako navode, s neuspješnim pokušajima ublažavanja ove pristranosti (Fischhoff, 1982; Pohl i Hell, 1996; u Pohl et al., 2002).

U studiji su korištena pitanja općeg znanja (i to onih veće složenosti<sup>112</sup>) na koje se odgovara brojevima<sup>113</sup> (npr. „Koliko kostiju postoji u ljudskom tijelu?“). Uz pitanja je stajao i točan

---

<sup>111</sup> Pitanja vezana uz prošle događaje (zahtjeva epizodično pamćenje).

<sup>112</sup> Pitanja na koja je, u prethodnim studijama, manje od 3% ispitanika odgovorilo ispravno.

<sup>113</sup> eng. *numerical almanac questions*

odgovor te pitanje „Što biste odgovorili da niste znali odgovor“ (hipotetska varijanta mjerenja pristranosti). Osim ovih eksperimentalnih pitanja, upitnik je sadržavao i kontrolnu skupinu pitanja bez prikaza točnih odgovora. Kvantifikacija pristranosti temeljila se na prosječnom odmaku između procjena ispitanika i točnih odgovora, odnosno na razlici između prosječnog odmaka u eksperimentalnim i kontrolnim pitanjima. Test je proveden putem interneta u cilju uključivanja što šireg uzorka ispitanika<sup>114</sup> (u studiji su sudjelovali sudionici s četiri kontinenta; među uključenima nije bilo sudionika iz Afrike i Južne Amerike).

Očekivano, rezultati studije pokazali su postojanje pristranosti<sup>115</sup> u svim skupinama (skupine su definirane na razini kontinenata), ali su ispitanici iz Europe pokazali *znatno manju* razinu pristranosti.

Detaljnija analiza po pojedinim zemljama unutar europske skupine pokazala je da se kod ispitanika iz Njemačke i Nizozemske *ne primjećuje nikakva* pristranost retrospektive te da su ispitanici iz tih dviju zemalja razlog gore navedene razlike na razini kontinenta. Sve ostale zemlje, u međusobnoj usporedbi, pokazuju istu razinu pristranosti retrospektive. Kada se rezultati ispitanika iz Njemačke i Nizozemske uklone iz uzorka, razlike među skupinama (na razini kontinenata) nestaju.

**Napomena (Nizozemska i Njemačka):** Ova razlika u slučaju Njemačke i Nizozemske proizlazi iz točnijih odgovora (!) u kontrolnim pitanjima (onih bez prikazanog točnog odgovora), dok su odmaci u eksperimentalnim pitanjima usporedivi s drugim zemljama, što znači da je na ispitanike iz Nizozemske i Njemačke prikazivanje točnog odgovora ustvari *jednako utjecalo kao i na druge*, ali su ispitani iz ovih dviju zemalja jednostavno znali više (točniji odgovori u kontrolnoj skupini).

Na razini pojedinih zemalja, ova studije *nije* potvrdila rezultate prethodnih studija – razlika između sjevernoameričkih i japanskih ispitanika (Heine i Lehman, 1996) nije potvrđena, niti je potvrđena razlika između korejskih i sjevernoameričkih ispitanika (Choi i Nisbett, 2000).

Neka od objašnjenja za neuočavanje pristranosti kod ispitanika iz Nizozemske i Njemačke (druge studije nisu pokazale slične rezultate) uključuju sljedeće:

---

<sup>114</sup> Autori navode i nedostatke takvog pristupa te moguću nereprezentativnost uzorka u odnosu na neke kulture u kojima su nemogućnost pristupa internetu i jezična barijera onemogućile sudjelovanje

<sup>115</sup> Prosječni odmak u eksperimentalnim pitanjima bio je znatno manji od onog u kontrolnim pitanjima.

- Pristranost pitanja – pitanja (sastavljali su ih autori Nijemci) su možda išla na ruku ispitanicima iz spomenutih dviju zemalja. Autori podsjećaju i na rezultate Choi i Nisbet (2000), koji također nisu primijetili pristranost retrospektive upravo kod „svojih ispitanika“ (sjevernoameričkih) temeljem pitanja koja su, kako ističu Pohl et al., bila zapadnjački orijentirana.
- Nereprezentativni uzorak – moguće je da su mnogi ispitanici iz Njemačke bili studenti fakulteta psihologije koji je organizirao provedbu studije (studija se intenzivno promovirala na fakultetu, studente psihologije se poticalo na sudjelovanje), od kojih je značajan broj vjerojatno već sudjelovao u sličnim istraživanjima sa sličnim (ili istim) pitanjima, što je utjecalo na uspješnost u pitanjima iz kontrolne skupine.

Autori zaključuju da rezultati studije potvrđuju njihov stav o tome da je pristranost retrospektive uzrokovana kognitivnim procesima na koje *ne utječu* kulturno uvjetovani stilovi razmišljanja.

Ipak, isti autori prihvaćaju mogućnost da individualni motivacijski faktori i metakognicija<sup>116</sup> mogu donekle utjecati na ovu pristranost, kako, primjerice, sugerira studija Heine i Lehman (1996) u svojoj hipotetskoj varijanti kroz ranije spomenute pristranosti samokoristi. Navedene faktore autori vide kao relevantne u ranije spomenutoj studiji Choi i Nisbett (2000), u kojoj se primjećuju različite razine iznenađenosti u kanadskih i korejskih ispitanika.

Različite razine iznenađenosti, navode Pohl et al. (2002), mogle su utjecati na pojavu metakognitivnih reakcija kao što je „To nisam nikako mogao/mogla znati!“. Takva metakognicija mogla je utjecati na ublažavanje / uklanjanje pristrane „postdikcije“ kod pristranosti retrospektive. Autori ipak smatraju da je ovaj efekt ograničen na vrlo uzak raspon situacija.

Pohl et al. (2002) osvrću se na prethodnu studiju (Heine i Lehman, 1996), u kojoj je veća prisutnost pristranosti retrospektive kod sjevernoameričkih ispitanika u hipotetskoj verziji eksperimenta bila objašnjena aktivacijom pristranosti samokoristi uslijed individualističke orijentacije ispitanika.

Pohl et al. (2002) su, kako je opisano, također proveli hipotetsku verziju eksperimenta, ali nisu detektirali razlike te zaključuju kako pristranost samokoristi nije ostvarila nikakav utjecaj (ili je

---

<sup>116</sup> „Metakognicija uključuje vještine koje onome koji stječe znanje omogućavaju razumijevanje i praćenje svojih kognitivnih procesa“ (Schraw, Crippen i Hartley, 2006) odnosno, kako navodi Gabrijela Vrdoljak (2012): „Za razliku od kognicije koja obuhvaća samo izvršavanje zadatka, metakognicija obuhvaća razumijevanje na koji način je zadatak izvršen.“

ostvarila jednak utjecaj u različitim skupinama ispitanika). Ipak, navode i potencijalno bitnu razliku između ovih dviju studija – provedba eksperimenta putem interneta bez izravnog kontakta, umjesto „licem-u-lice“ kao što je slučaj s Heine i Lehman (1996) (ovaj drugi način, smatraju autori, možda je bio efikasniji u aktivaciji motiva samokoristi).

### ***Pristranost retrospektive u Japanu i Francuskoj (2010)***

Yama, Manktelow, Mercier, van der Henst, Soo Do, Kawasaki i Adachi (2010: *A cross-cultural study of hindsight bias and conditional probabilistic reasoning*) uspoređuju izraženost pristranosti retrospektive među francuskim i japanskim ispitanicima.

**Napomena (metode mjerenja):** Autori u istraživanju koriste metodu uvjetne prosudbe (eng. *conditional reasoning tasks*) i zadatak s procjenom vjerojatnosti. Izjave koje se prikazuju ispitanicima su izjave *Modus Ponens* – ako  $p$ , onda  $q$ , uz uvođenje tzv. uvjeta *Super- $p$*  (Manktelow and Fairley, 2000), koji navodi ispitanike da na određeni način zanemare / umanje značaj  $p$  u zaključivanju o  $q$ . Primjerice, kada uz izjavu „Ako Ivica ode u ribolov ( $p$ ), jest će ribu za večeru ( $q$ )“ dodamo i izjavu „Ivica je loš u pecanju (*Super- $p$* )“, to će utjecati na ispitanike te bi oni mogli zaključiti da Ivica neće jesti ribu za večeru (neće se desiti  $q$ ), što nije logički ispravno jer samo  $p$  uvjetuje hoće li se desiti  $q$  (Ivica samo treba otići u ribolov). Slično prethodno opisanim metodama mjerenja, jednoj se skupini „daje točan odgovor“ (informacija o tome je li se događaj ( $p$ ,  $q$ ) desio ili nije), a drugoj se kontrolnoj skupini ta informacija ne daje. Zatim se traži procjena vjerojatnosti događaja  $q$  ako se desio  $p$  i obrnuto, vjerojatnost  $p$  ako se desio  $q$  uz dodatnu manipulaciju sa spomenutim *Super- $p$* .

Gore opisani *Super- $p$*  autori povezuju s holističkim načinom razmišljanja (holističko uzima u obzir kontekst tj. „dodatne informacije“) te navedeno pokušavaju povezati s onim što su Choi i Nisbett (2000) označili kao „kompleksne modele“ u Koreanaca (navedeno su koristili u objašnjenju uočene veće pristranosti retrospektive u njih, ali nisu pojasnili o čemu je riječ).

Rezultati ove studije su, kako ističu autori, nejednoznačni / nejasni, ali autori ipak zaključuju da ako kulturna varijabilnost u ovom slučaju i postoji, ona nije toliko značajna.

### ***Pristranost retrospektive, monokronično i polikronično vrijeme (2014)***

Louie, Chandrasekar i Wu (2014; *Time is of the Essence? Investigating How Culturally-Based Perceptions of Time Affect Hindsight Bias for Task Completion*) pokušavaju ustanoviti mogu li različite kulturne perspektive u pogledu odnosa prema vremenu utjecati na pristranost



retrospektive. Autori razlikuju ispitanike prema pripadnosti monokroničnim i polikroničnim kulturnim skupinama.

**Pojašnjenje (monokronične i polikronične kulture):** Edward Hall (1959, 1983; u Louie et al., 2014) uveo je pojmove monokroničkog i polikroničkog vremena kao različitih i kulturno uvjetovanih načina na koji ljudi mogu poimati vrijeme. Hall (1990)<sup>117</sup> nudi neke od ključnih razlika između ovih dvaju načina poimanja vremena:

- U monokroničnim se kulturama vrijeme poima kao linearno. Osobe iz monokroničkih kultura preferiraju obavljanje stvari jednu-po-jednu, važni su im planovi, rasporedi, vremenski rokovi. Orijentirani su na kratkoročne odnose s drugima.
- U polikroničnim se kulturama vremenu pristupa fleksibilnije. Osobe iz polikroničkih kultura sklone su istovremeno obavljati više zadataka, mijenjaju planove često i po potrebi, odnosi s drugi ljudima su im važni, tj. imaju veći prioritet od rasporeda i organizacije vremena.

U monokroničnu kulturnu skupinu autori svrstavaju ispitanike iz sjeverne Europe i SAD-a, a u polikroničnu skupinu svrstavaju arapske, azijske, Latino i mediteranske kulture.

**Napomena (preklapanje s drugim kulturnim dimenzijama):** Iz gore je navedenog popisa vidljivo određeno preklapanje osi monokronično-polikronično s drugim osima, kao, primjerice, s osi individualističko-kolektivističko, analitičko-holističko.

Ispitanike se tražilo da sastave popis zadataka koje planiraju obaviti u sljedećih nekoliko tjedana. (Zadaci nisu smjeli biti vezani za školske/studijske ili poslovne aktivnosti jer navedene su uglavnom monokroničnog tipa.) Nakon proteka određenog vremena, ispitanike se pozvalo na „drugu studiju“ (nije im bilo rečeno da je riječ o nastavku, tj. drugom dijelu istog istraživanja).

U eksperimentalnoj skupini ispitanicima se *odmah na početku* predočio njihov prethodno sastavljeni popis zadataka te se od njih zatražilo da označe stvarno obavljene zadatke. Dvadeset minuta nakon toga dane su im upute u kojima se od njih traži da zanemare to što su vidjeli svoj popis te da navedu onaj broj zadataka ukupno uključenih u popis koji bi naveli da nisu imali priliku vidjeti popis (memorijska varijanta mjerenja pristranosti).

U kontrolnoj skupini ispitanike se tražilo da se prisjete koliko su ukupno zadataka bili stavili na popis. Nakon toga im je predočena njihova lista koju su prethodno bili sastavili. Dodatno, od njih se na kraju zatražilo da označe one zadatke koje su zaista i obavili.

---

<sup>117</sup> Hall E.T. i Hall M.R. (1990). *Hidden Difference Doing Business with Japanese*. Anchor Books. Doubleday. New York. (str. 18, ali i iz drugih dijelova teksta).

Autori su pretpostavili da bi monokronična skupina (oni koji više cijene vrijeme) trebala pokazati veću pristranost retrospektive u odnosu na polikroničnu. Navedeno temelje na pretpostavci da bi osobe kojima je vrijeme / organizacija vremena od velike važnosti, mogli osjetiti svojevrsnu neugodu zbog značajnog broja *neobavljenih* (!) zadataka te bi se mogli (svjesno ili nesvjesno) „prisjetiti“ ukupnog broja zadataka koji je manji (!) (skraćivanje popisa) te time i bliži broju *stvarno obavljenih* (!) zadataka na popisu<sup>118</sup>, kako bi razlika između obavljenih i neobavljenih bila manja (aktivacija pristranosti samokoristi).

Za sve se ispitanike izračunala razlika između stvarnog ukupnog broja zadataka navedenih na popisu i upamćenog ukupnog broja zadataka. Ako je razlika „stvarno - upamćeno“ *pozitivnija* za eksperimentalnu skupinu (ona obavlja postdikciju) u odnosu na kontrolnu skupinu, to će ukazivati na postojanje pristranosti retrospektive (broj *stvarno obavljenih*, a ne ukupan broj, kao da je privlačniji pamćenju).

**Napomena:** Autori ističu kako korištenje pitanja općeg činjeničnog tipa, kao što je slučaj u prethodnim studijama (npr. Fischhoff, 1977; Heine i Lehman, 1996), ne odgovara situacijama iz ljudske svakodnevice. Smatraju kako je njihov eksperiment sličniji situacijama iz svakodnevnog života te bi stoga i rezultati trebali biti relevantniji (*to-do* lista ima veću osobnu relevantnost u usporedbi s pitanjima iz područja općeg znanja).

Rezultati studije zaista ukazuju na veću pristranost retrospektive u monokroničnoj skupini (skupina koja „više cijeni vrijeme“). Njihove su postdikcije bile bliže stvarnom broju obavljenih zadataka (ranije je spomenuta razlika „stvarno - prijavljeno“ bila manja) nego što je bio slučaj u polikroničnoj skupini. Ipak, autori ističu kako je ovaj efekt bio *relativno slabo izražen*.

Za razliku od nekih prethodnih studija (Choi i Nisbett, 2000; Yama et al., 2010), u ovoj su studiji ispitanici iz SAD-a *pokazali* pristranost retrospektive.

**Napomena vezana za Tablicu br. 1 (*Treatment means for hindsight estimates*) na stranici 44. teksta studije:** U tekstu studije prikazana je tablica u kojoj je naveden iznos razlike između prosječne predikcije i prosječne postdikcije. Prema opisu procedure, kontrolna skupina je ona koja je tek na kraju dobila informaciju o prethodno izrađenom popisu (*outcome-last (control)*) dok je eksperimentalna skupina ona koja je tu informaciju dobila odmah na početku (*outcome-first*). Navedeno znači da kontrolna skupina obavlja (samo) predikciju dok eksperimentalna

---

<sup>118</sup> Velika većina ispitanika nije obavila sve zadatke s popisa. Oni koji su obavili sve zadatke s popisa, nisu bili uključeni u analizu.

skupina obavlja (samo) postdikciju. Međutim, način na koji su podaci prikazani u spomenutoj tablici navodi na zaključak da je ova razlika izračunata za obje skupine, odnosno da su obje skupine obavljale i predikciju i postdikciju (?).

### ***Pristranost vijesti u medijima i pristranost retrospektive (2017)***

Von der Beck, Oeberst, Cress i Nestler (2017; *Cultural Interpretations of Global Information? Hindsight Bias after Reading Wikipedia Articles across Cultures*) žele utvrditi utječu li pristrane vijesti u medijima na pristranost retrospektive te postoje li kulturne varijacije tog utjecaja.

Kao podlogu za analizu kulturnih razlika autori koriste razliku u stilovima razmišljanja (Choi i Nisbett, 2000). Autor se osvrće na prethodne studije (Heine i Lehman, 1996; Pohl et al., 2002) koje nisu utvrdile veću podložnost pristranosti retrospektive u Azijaca. Navodi kako opće činjenična pitanja korištena u tim studijama, umjesto pitanja koja se oslanjaju na prikaz prethodnih događaja, nisu vezana uz mehanizme uzročnog modeliranja (ranije spomenuta teorija uzročnog modela).

U ovoj studiji ispitanicima se prikazuju dvije verzije članka s Wikipedije (tema je havarija u nuklearnoj elektrani Fukushima) – jedan retrospektivan, s pogledom na prošle događaje (verzija teksta članka, koja je nastala nakon katastrofe u Fukushimi), i drugi s pogledom u budućnost (članak koji je bio dostupan prije katastrofe u Fukushimi).

Hipoteza je autora da će holistički orijentirane osobe nakon čitanja retrospektivne verzije (one pisane nakon događaja) pokazati veću pristranost retrospektive, tj. događaj će im djelovati vjerojatnijim, predvidljivijim i neizbježnim.

Istraživanje je uključilo sudionike iz Japana, Vijetnama i Singapura (holistički orijentirane kulture) te Švedske, SAD-a i Njemačke (analitički orijentirane kulture)<sup>119</sup>. Prije pokazivanja teksta upitalo ih se za osobno mišljenje o tome koliki su izgledi za takvu havariju (uz uobičajenu uputu da zanemare svoja postojeća saznanja o toj katastrofi). Nakon toga prikazana im je jedna od dviju varijanti teksta (slučajnim odabirom).

Retrospektivni tekst bio je u određenoj mjeri pristran<sup>120</sup> – tekst je uključivao mnoge detalje koji nisu postojali u verziji teksta koja je bila dostupna na Wikipediji prije katastrofe (iako su te

---

<sup>119</sup> Razdvajanje u skupine holističko-analitičko temelje na prethodnim studijama (Klein et al., 2008) provedenih upotrebom „skale holizma“ (eng. *holism scale*, AHS (Choi, Koo i Choi, 2007)).

<sup>120</sup> Autor navodi drugu studiju koja je spomenuti tekst također ocijenila kao pristran (Oeberst, Cress, Back i Nestler, 2016; Oeberst, von der Beck, Back, Cress i Nestler, 2017).

informacije bile javno dostupne), a koje su stvarale dojam veće predvidljivosti i veće vjerojatnosti nuklearne katastrofe. Nakon čitanja teksta ponovili su procjenu vjerojatnosti katastrofe (nisu bili upitani da se prisjete prethodne procjene, već samo da naprave novu procjenu). Osim vjerojatnosti, tražila se i procjena neizbježnosti (eng. *inevitability*) i predvidljivosti (eng. *foreseeability*).

**Napomena:** U ovom eksperimentu ispitanici, osim što znaju kakav je bio ishod događaja (što je potrebno za mjerenje pristranosti retrospektive) u jednoj varijanti teksta nudi im se i dodatna, pristrana informacija koja bi, autori pretpostavljaju, trebala dodatno povećati utjecaj pristranosti retrospektive.

U svrhu analize kulturne varijabilnosti istraživanje je uključivalo i procjenu i usporedbu ispitanika uzduž osi holističko-analitičko. U prvoj od dviju studija test holističkog razmišljanja *nije bio preveden na materinji jezik* ispitanika već je ponuđen samo na engleskom jeziku. To je vjerojatno razlog, kako navode autori, što *nije* uočena razlika u stilovima razmišljanja između ispitanika, na relaciji Istok-Zapad (mjereno ukupnim rezultatom na skali holizma)<sup>121</sup>, a u nekim elementima skale holizma (uzročnost) uočen je neočekivan rezultat – ispitanici sa Zapada pokazivali se *veću* holističku orijentaciju od ispitanika s Istoka. Ipak, i ovakva („suprotna“) orijentacija omogućuje analizu utjecaja ove kulturne dimenzije na stupanj pristranosti retrospektive.

Rezultati prve studije pokazali su sljedeće:

- Nakon čitanja (pristranog) retrospektivnog članka svi su ispitanici nudili veće procjene vjerojatnosti događaja, pokazali su veću percepciju predvidljivosti, ali ne i neizbježnosti.
- Stil razmišljanja holističko-analitičko (u dijelu koji se odnosi na uzročnost) nije utjecao na snagu utjecaja vrste teksta (nije zabilježena značajna interakcija između tih dviju varijabli), tj. utjecaj vrste teksta bio je odlučujuć za izraženost pristranosti retrospektive (utjecaj na višu procjenu vjerojatnosti, predvidljivosti i neizbježnosti događaja nakon čitanja retrospektivnog teksta).
- Ipak, holistički stil razmišljanja (u dijelu koji se odnosi na uzročnost), kao neovisni faktor, utjecao je na procjenu vjerojatnosti, predvidljivosti i neizbježnosti – veća orijentiranost na holističko uzročno razmišljanje bila je povezana s višim procjenama svih triju elemenata.

---

<sup>121</sup> Engleski je jezik mogao biti svojevrsni okidač analitičkog stila razmišljanja kod sudionika Azijaca. Kao primjer ovakvog utjecaja jezika navode Boucher i O’Dowd, 2011.

U drugom dijelu studije autori su zadržali samo ispitanike iz SAD-a i Vijetnama, a svi materijali ponuđeni su *na materinjem jeziku* sudionika. U svim drugim elementima ovaj dio studije bio je identičan prvom dijelu.

U ovoj drugoj studiji uočena je očekivana razlika na liniji holističko-analitičko – Vijetnamci pokazuju veću sklonost holističkom načinu razmišljanju nego ispitanici iz SAD-a.

Rezultati druge studije slični su rezultatima prve studije uz sljedeću važnu razliku – čitanje (pristranog) retrospektivnog teksta *nije* utjecalo na Vijetnamce (na njihovu percepciju vjerojatnosti, predvidljivosti i neizbježnosti), ali je utjecala na ispitanike iz SAD-a (na njihovu percepciju vjerojatnosti, predvidljivosti, ali ne i neizbježnosti).

Autori zaključuju kako studija *nije* pokazala veću podložnost pristranosti retrospektive u osoba (kultura) koje razmišljaju holistički niti je pokazala utjecaj holističkog stila razmišljanja na snagu utjecaja vrste teksta (tekstovi s perspektivama od prije i nakon događaja).

S obzirom na takav rezultat, autori sugeriraju mogućnost da mehanizam koji se odnosi na izazivanje pristranosti retrospektive (ranije spomenuta teorija uzročnog modela (CMT) (Nestler et al., 2008; u von der Beck, 2017)) i mehanizam koji stvara  *dodatno povećanje* te pristranosti (nakon čitanja pristranog retrospektivnog teksta) *nisu isti mehanizmi*.

### ***Konzervativizam Koreanaca ili holističko kao razlog izražene pristranosti retrospektive (2020)***

(Napomena: nije jasno je li rad recenziran)

Jung (2020; *A Cross-Cultural Study on the Cognitive Traits That Affect Hindsight Bias – Focusing on Holistic-Analytic Thinking and Conservatism*) propituje ispravnost interpretacija studije Choi i Nisbett (2000) u kojoj navedeni autori donose zaključak o većoj pristranosti retrospektive kod Koreanaca u odnosu na zapadnjake temeljem kulturne razlike holističko-analitičko.

Autor iskazuje sumnju u to da je varijabilnost pristranosti retrospektive (za koju Choi i Nisbett tvrde da je vrlo izražena), ako postoji, ispravno tumačiti na podlozi samo jedne varijable (u ovom slučaju, na podlozi stila razmišljanja holističko-analitičko). Izražena pristranost retrospektive kod Koreanaca, ako postoji, najvećim je dijelom rezultat „konzervativne kognicije“ u Koreanaca, a ne (ili ne u tolikoj mjeri) razlika vezanih uz holistički način razmišljanja, smatra autor.

**Napomena (konzervativizam Koreanaca):** Konzervativizam Koreanaca opisan je na sljedeći način: „preferiraju stabilnost i status quo, slijede tradicionalne i patrijarhalne vrijednosti te

pokazuju otpor i strah od naglih promjena“ (Jung, 2020), a navode se i sljedeći autori vezano za pojam „konzervativne osobnosti“: Gerber, Huber, Doherty, Dowling i Ha, 2010; Jost, Glaser, Kruglanski i Sulloway, 2003. Odabir konzervativizma kao podloge za objašnjenje autor temelji na Tetlock (1983)<sup>122</sup> i Kanai, Feilden, Firth i Rees (2011)<sup>123</sup>.

Dodatno, autor spominje i povezanost pristranosti retrospektive s tzv. ovisnošću o kontekstu (eng. *field dependence*) – veći utjecaj konteksta / pozadine na Azijce (također se povezuje s holističkim načinom razmišljanja). Autor prihvaća da ljudi koji razmišljaju holistički zaista mogu biti više podložni pristranosti retrospektive upravo zbog spomenute ovisnosti o kontekstu, ali da je primarni uzrok ove pristranosti gore spomenuti konzervativizam, a ne holizam.

### **Dodatne napomene – propitivanje razlika Istok-Zapad, holističko-analitičko:**

- Autor također propituje ispravnost (općeprihvaćenih?) zaključka o većoj holističkoj orijentaciji Koreanaca (ili Azijaca općenito) u odnosu na zapadnjake. Propituju se interpretacije studije Choi, Koo i Choi (2007) u kojoj su, na Likertovoj skali, i Koreanci i ispitanici iz SAD-a ostvarili rezultate koji govore o tome da i jedni i drugi (!) preferiraju holistički način razmišljanja – prosječni rezultat jednih i drugih kretao se u rasponu od 4,5 do 5,0 (iznadprosječan rezultati) od ukupno 7 razina koliko ih je u rasponu Likertove skale. Autor smatra da nije smisleno uspoređivati takve (ustvari slične?) dvije skupine temeljem njihovih razlika.
- Također se ističu mogući problemi vezano za dizajn pojedinih istraživanja, kao, primjerice, jezično-kulturološki problemi u istraživanju Nisbett (2003), koje je zahtijevalo uparivanje pojmova „majmun-panda-banana“ (u svrhu provjere stila razmišljanja holistički-analitički). Jung smatra da slike / značenja koja se povezuju s ovim životinjama vjerojatno nisu ista za Europljana i za Azijca. Slično tome, prijevodom riječi „poštar-policajac-uniforma“ i „učitelj-lijječnik-domaća zadaća“ (Ji, Zhang i Nisbett, 2004) na korejski mijenja se „privlačnost“ određenih parova, tvrdi autor.
- Jung također navodi istraživanje Choi i Nisbett (1998) u kojem su, kako ističe, provedena dva eksperimenta, od kojih prvi *nije* pokazao očekivane rezultate vezane za korelaciju između stila razmišljanja (holističko-analitičko; ispitanici iz Koreje i SAD-a) i jedne druge vrste pristranosti – fundamentalne atribucijske pogreške (eng. *fundamental attribution error*,

---

<sup>122</sup> Konzervativizam se povezuje s „nižom integrativnom složenosti mišljenja“ (Tetlock, 1983; u Jung, 2020).

<sup>123</sup> Konzervativizam se povezuje s „manjim volumenom prednjeg cunglarnog koteksa, koji prati pogreške u informacijama“ (Kanai, Feilden, Firth i Rees, 2011; u Jung, 2020).

FAE), ali je značaj tih rezultata umanjen (nije naveden u kasnijem radu spomenutih autora). Jung dodaje kako su rezultati kasnije objavljene studije Krull et al. (1999) upravo u skladu s navedenim prvim eksperimentom (Krull ne uočava korelaciju između fundamentalne atribucijske pogreške i kulturne dimenzije kolektivističko-individualističko).

Autor navodi i druge studije koje *nisu* pokazale varijabilnost u pristranosti retrospektive između zapadnjaka i istočnjaka (Pohl, Bender i Lachmann, 2002) te studije koje pokazuju neusklađenost s pretpostavkom da je holistički stil razmišljanja u pozitivnoj korelaciji s ovom pristranošću (Heine i Lehman (1996) – japanski su ispitanici pokazali nešto *manje* (!) izraženu pristranost retrospektive u odnosu na zapadnjake.

Način na koji su prethodne studije donosile zaključke o većoj pristranosti retrospektive kod Koreanaca temelji se, među ostalim, na mjerenju „stupnja iznenađenosti neočekivanim ishodima“. Manja iznenađenost u Koreanaca protumačena je kao pokazatelj koji govori o tome da su Koreanci zbog svojeg holističkog viđenja svijeta (svijet kompleksnih veza i međuodnosa) bili spremniji na neočekivano, odnosno bilo im je jednostavnije pronaći (naknadno) objašnjenje neočekivanog ishoda, što je dalje povezano s većom pristranosti retrospektive. Autor izražava sumnju u takvu interpretaciju zbog mogućeg raskoraka između stvarnog iznenađenja koje nastaje u kognitivnim procesima i onog „prijavljenog“ (samoprocijenjenog) iznenađenja. Sumnju temelji na Pezzo (2003) i teoriji stvaranja smisla, koja tvrdi da iznenađenje zbog neočekivanog ishoda rezultira procesom stvaranja smisla, odnosno pokušajem objašnjenja neočekivanog – ako je proces stvaranja smisla uspješan, (manifestirano) iznenađenje će biti manje te će se povećati izraženost pristranosti retrospektive.

Pristranost retrospektive u Jung (2020) mjerena je na način da su se ispitanicima ponudile dvije izmišljene tvrdnje / argumenta (od kojih niti jedna nije istinita), a jednu od njih bi proglasili ispravnom. Nakon toga se ispitanicima postavilo pitanje koliko im se činilo/čini da je svaka od dviju tvrdnji istinita.

Postojale su dvije skupine ispitanika sa suprotnim tvrdnjama označenim kao ispravnim te treća kontrolna skupina kojoj se nije nametala (pružala unaprijed) ispravna tvrdnja, već ih se samo upitalo za mišljenje o istinitosti ponuđenih tvrdnji.

U svrhu potvrde hipoteza studije, autor mjeri i stil razmišljanja ispitanika, a uvodi i dodatno mjerenje „nemarnosti“ (eng. *negligence*), kako je naziva autor. Navedena mjera nemarnosti nastoji kvantificirati sklonost ispitanika donošenju brzih i nepromišljenih zaključaka temeljem samoprocjene pretjerane samouvjerenosti u vlastita uvjerenja i procjene.

**Napomena (način mjerenja stilova mišljenja):** Autor se koristio tipom testa „majmun-panda-banana“ (kao i Nisbett (2003)), zatim testom *Essence-Interaction-Way-of-Thinking* (WoT), te provjerom razine konzervativizma kako bi rezultate tih testova usporedio s rezultatima testa pristranosti. U prvom je testu koristio pojmove za koje je smatrao da ne mijenjaju postavke testa u engleskom i korejskom prijevodu (npr. krava, konj, sedlo), a koje je također moguće kombinirati na dva načina, odnosno ili kroz pripadnost kategoriji (sisavci, kopitari, četveronožne životinje i sl.) ili kroz međuodnose (sedlo se stavlja na konja). U drugom se testu ispitanicima nude opisi jednog te istog problema, ali na dva načina – jedan odgovara holističkom načinu razmišljanja (fokus na kontekst i međuodnose), a drugi analitičkom (fokus na suštinu). U testu konzervativizma ispitanike se pitalo slažu li se ili ne s tvrdnjama vezanim za konzervativne stavove i uvjerenja.

Hipoteze za provjeru bile su postavljene na sljedeći način:

1. Koreanci će pokazati *veću* pristranost retrospektive u odnosu na strance.
2. *Ne postoji* značajna razlika između Koreanaca i stranaca u stilu razmišljanja (holističko-analitičko).
3. Konzervativizam će biti *veći* u Koreanca nego kod stranaca.
4. Rezultati testova „majmun-panda-banana“, WoT i konzervativizam – svi će biti u pozitivnoj korelaciji s više izraženom pristranošću retrospektive.
5. Konzervativizam povećava „nemarnost“ koja zatim povećava pristranost retrospektive.

Kategorija „stranci“ najvećim je dijelom uključivala ispitanike iz Sjeverne Amerike i Europe te u manjem udjelu ispitanike iz Južne Amerike, ispitanike afričkog i arapskog podrijetla te Azijce (ne Koreance). (Napomena: Ispitanici su bili slučajni prolaznici!)

Rezultati studije potvrdili su veću pristranost retrospektive u Koreanaca (hipoteza br. 1) u odnosu na strance. Rezultati također sugeriraju upitnost razlika u stilovima razmišljanja (hipoteza br. 2) između Koreanaca i stranaca (testovi ukazuju na to da razlike ne postoje, odnosno pokazuju statistički neznačajne razlike) te da razlike uzduž linije holističko-analitičko općenito nisu toliko izražene (manje nego što to tvrdi Nisbett, kako navodi autor). Osim toga, rezultati ukazuju na veću razinu konzervativizma u Koreanaca u odnosu na strance (hipoteza br. 3).

Nije uočena korelacija između pristranosti retrospektive i stila razmišljanja holističko-analitičko (suprotno hipotezi br. 4). Nadalje, konzervativizam je utjecao na „nemarnost“ (pozitivna korelacija), ali nije uočena veza između nemarnosti i pristranosti retrospektive (suprotno drugom



dijelu hipoteze br. 5, što potencijalno govori o problemu autorove pretpostavke o relevantnosti teorije stvaranja smisla (Pezzo, 2003).

Autor na kraju navodi i potencijalne probleme u vlastitom istraživanju. Jedan od njih je problem reprezentativnosti uzroka u ovoj studiji. Stranci u ovoj studiji su stranci koji žive ili su se zatekli u Koreji te stoga nisu „prosječni stranci“, već oni koji putuju ili žive u stranim kulturama (autor navodi poveznice s dimenzijama osobnosti i razinom konzervativizma (McCrae, 1996; Sibley i Duckitt, 2008; u Jung, 2020)). Također, niti Koreanci u ovoj studiji vjerojatno nisu bili sasvim reprezentativni. Oni koji su prihvatili čitanje i ispunjavanje nekoliko stranica ponuđenih upitnika, što je zahtijevalo određeni mentalni napor, možda nisu prosječni Koreanci (autor navodi poveznice između kognitivnih potreba osobe i podložnosti pristranostima (Leary i Hoyle, 2009; Fleischhauer et al., 2010; u Jung, 2020)).

#### **4.6.3. Zaključak: upitnost kulturne varijabilnosti pristranosti retrospektive**

Prikazane studije uglavnom pokazuju nepostojanje kulturne varijabilnosti ili, u nekim slučajevima, nejasne rezultate, odnosno, u najboljem slučaju, marginalne razlike (Heine i Lehman, 1996), odnosno relativno slab utjecaj kulturnog (Louie et al., 2014). Studije koriste različite metode mjerenja / otkrivanja ove pristranosti te samo u posebnim slučajevima otkrivaju određene interakcije s kulturnim (von der Beck, 2017), ali otkrivaju i „obrate“ ovisno o detaljima provedbe eksperimenta (npr., u von der Beck, 2017, čitanje retrospektivnog teksta više nije utjecalo na ispitanike iz Vijetnama nakon što je isti bio preveden na vijetnamski).

Prikazana se istraživanja ne čine dovoljno uvjerljiva da bi upućivala na zaključak o kulturnoj varijabilnosti pristranosti retrospektive.

## 5. Dodatak

### *Tri razine univerzalija*

Norenzayan i Heine (2005) predlažu hijerarhiju psiholoških univerzalija: od *univerzalija pristupačnosti* (eng. *accessibility universals*) kao najviše razine univerzalnosti, preko *funkcionalnih univerzalija*, do *egzistencijalnih univerzalija* kao najnižih razina univerzalnosti.

Kao dobre kandidate za najvišu razinu univerzalnosti – univerzalije pristupačnosti – autori, primjerice, navode sljedeće psihološke procese:

- Osjećaj za brojeve / procjena količina (eng. *analogue number sense*) (ne brojanje, već osjećaj za približnu procjenu količina) – pojavljuje se u ranom djetinjstvu, ne ovisi o postojanju brojčanog sustava (kulturni izum) te se primjećuje i u drugih, viših primata (Dehaene, 1997, u Norenzayan i Heine, 2005).
- Efekt pukog izlaganja (eng. *mere exposure effect*) (Zajonc, 1968, u Norenzayan i Heine, 2005) – preferiranje onoga što nam je poznato od prije (čemu smo već bili izloženi) u odnosu na nepoznato (efekt se primjećuje i kod životinja), kao, primjerice, veća privlačnost ljudskog lica koje odgovara vlastitom kulturnom prototipu (Rhodes et al., u Norenzayan i Heine, 2005).
- Socijalna facilitacija ili, obrnuto, inhibicija (eng. *social facilitation*) (Zajonc, 1965, u Norenzayan i Heine, 2005) – prisutnost drugih pozitivno utječe na našu izvedbu ako je riječ o aktivnosti koju dobro poznajemo / u kojoj smo vješti (npr. (još) bolja izvedba sportaša uz prisustvo publike) i, obrnuto, smanjuje uspješnost naše izvedbe ako je riječ o aktivnosti u kojoj nismo vješti (npr. (još) lošiji govor pred publikom osobe koja nije vična javnom govorništvu).

Gore navedeni primjeri psiholoških procesa su, pretpostavlja se: (a) kognitivno dostupni svakom čovjeku, neovisno o kulturi (to je definicija najniže razine univerzalija – egzistencijalne univerzalije), ali, istovremeno, (b) obavljaju „istu funkciju“ neovisno o kulturi (to je definicija srednje razine univerzalija – funkcionalne univerzalije) te su, na kraju, (c) pristupačni svima / svakom društvu neovisno o kulturi. Dakle, osim uvjeta pristupačnosti, univerzalije najviše razine (univerzalije pristupačnosti) zadovoljavaju i sve one uvjete koje moraju zadovoljiti univerzalije niže razine.

Kada bi, primjerice, ustanovili da neki od gore navedenih psiholoških procesa ipak pokazuje međukulturalnu varijabilnost, to bi značilo da spomenuto *nije* (!) univerzalno pristupačno, ne koristi se s istom učestalošću / u istom opsegu u svakoj kulturi, iako je (možda) u kognitivnom smislu svakome dostupno te (možda) uvijek i svugdje služi istoj svrsi. U tom bi slučaju zaključili kako promatrani psihološki proces pokazuje *kulturnu varijabilnost u pristupačnosti*.

U slučaju takvog nalaza, smatraju autori, potrebno je provjeriti je li riječ o nekoj od *nižih razina univerzalnosti* – o funkcionalnoj univerzaliji ili možda o egzistencijalnoj univerzaliji?

Razina *funkcionalne univerzalnosti* (srednja razina univerzalnosti) podrazumijeva: (a) univerzalnu kognitivnu dostupnost (uvjet za još nižu, egzistencijalnu univerzaliju), ali istovremeno zahtjeva i (b) univerzalnu funkcionalnost – koristi li se promatrani psihološki proces u istim situacijama / za istu svrhu u svakoj kulturi („koriste li ljudi iste alate za rješavanje [istog] promatranog problema“ (Norenzayan i Heine, 2005)). Ako su navedena dva uvjeta zadovoljena, tada govorimo o funkcionalnoj univerzalnosti – efekte primjećujemo u različitim kulturama, ali njihova je izraženost / učestalost (!) različita.

Neki su od potencijalnih kandidata za funkcionalnu razinu univerzalnosti koje navode autori primjerice:

- Interna atribucija uzročnosti (Norenzayan i Nisbett, 2002, u Norenzayan i Heine, 2005).

- Četiri (univerzalna) relacijska elementa ljudskih odnosa (Fiske, 1991, u Norenzayan i Heine, 2005) – rangiranje autoriteta, dijeljenje unutar skupine, jednakost, tržišno određivanje cijena.

U slučaju da se određeni psihološki proces / tendencija / strategija, iako postoji (kognitivno je dostupan), ne koristi na isti način (ili se rijetko koristi), tada je sljedeća razina provjere u predloženoj hijerarhiji univerzalija – provjera postojanja *egzistencijalne univerzalnosti* – najniže razine psiholoških univerzalija, onih koje su kognitivno dostupne svima, ali ne zadovoljavaju prethodno spomenuta dva uvjeta (ista funkcija i jednaka pristupačnost / učestalost korištenja).

Kao primjer egzistencijalnih univerzalija autori navode analitičke i holističke strategije / pristupe u rješavanju zadataka koje su podjednako kognitivno dostupne ljudima (i u istočnim, i u zapadnim kulturama), ali će ih, ovisno o situaciji, koristiti na različite načine i u različitoj mjeri. Analitičko-holističko (psihološki procesi vezani uz navedeno), u skladu s opisanom hijerarhijom, tako ukazuje na postojanje kulturne varijabilnosti na razini pristupačnosti i na funkcionalnoj razini, ali ne i na egzistencijalnoj razini.

### ***Podjela pristranosti / perspektive analize pristranosti***

U nastavku su navedeni neki od prijedloga podjele / kategorizacije, odnosno perspektive za promatranje i analizu pristranost.

**Prema stadiju u kojoj nastaju:** (a) percepcija, (b) dohvat sjećanja/pamćenja/memorije (eng. *memory-retrieval*), (c) integracija informacija, (d) stvaranje prosudbe (eng. *making a judgement*), (e) ponašanje (eng. *behaviour*) (Raghubir i Ranjan, 1999, u Trimmer, 2016).

**Prema razlogu nastanka:** (a) zbog ograničenja u procesiranju informacija (heuristike), (b) u cilju smanjivanja vjerojatnosti nastanka (vrlo) skupih pogrešaka (eng. *error management*), (c) zbog „artefakata“ (eng. *artefact biases*) kao rezultat utjecaja evolucijskih, filogenetskih ograničenja, zbog specifične povijesti razvoja vrste (Haselton, 2015/2005, u Trimmer, 2016).

**Perspektiva kardinalnih pitanja pri donošenju odluka:** Yates i de Oliviera (2016) kao podlogu za analizu predlažu model s 10 ključnih koraka / stadija (izazova) grupiranih u tri razine kroz koje prolazimo kada donosimo odluke (nazivaju ga *Cardinal (decision) Issue Perspective (CIP)*), te svaku od faza propituju u smislu kulturnih specifičnosti.

**Mišljenje / prosudba / pamćenje:** Pohl (2017) u kategorijama „mišljenje“ (eng. *thinking*), „prosudba“ (eng. *judgement*) i „pamćenje“ (eng. *memory*) uvrštava sljedeće primjere kognitivnih pristranosti:

- **Mišljenje:** *conjunction fallacy, base-rate neglect, probability matching, framing (efekt okvira), confirmation bias / myside bias, illusory correlation, illusions of control, Wason selection task, belief bias in deductive reasoning.*
- **Prosudba:** *availability, judgement by representativeness, anchoring effect (efekt sidrenja), mere exposure effect, halo effect, overconfidence (pristranost pretjerane samouvjerenosti), Pollyanna principle.*
- **Pamćenje:** *revelation effect, survival processing effect, labeling and overshadowing effects, associative memory illusions, misinformation effect, hindsight bias (pristranost retrospektivnog uvida), retrieval-induced forgetting.*

### **Bayesijansko i frekvecionističko (primjer)**

Vežano za dvije perspektive / dvije interpretacije vjerojatnosti, u nastavku je primjer koji ilustrira razliku između njih.

Usporedimo sljedeća tri pitanja (slična se pitanja iz područja općeg znanja postavljaju u ranije prikazanim istraživanjima pretjerane samouvjerenosti):

1. „Je li Big Ben naziv tornja ili sata na tom tornju?“ Zaokružite točan odgovor, a zatim dajte ocjenu uvjerenosti u točnost odgovora 0-100%.
2. „Koliko je duga rijeka Sava?“ Dajte procjenu (u kilometrima), a zatim odredite raspon (u kilometrima) za koji ste 98% sigurni da uključuje vašu procjenu (od-do km).
3. „Hoće li sutra padati kiša?“ Odgovorite s *da* ili *ne*, a zatim dajte ocjenu uvjerenosti u točnost odgovora 0-100%.

Prvo i drugo pitanje razlikuju se od trećeg. U ta dva pitanja točan odgovor „već postoji“ (!), za razliku od trećeg pitanja u kojem predviđamo budućnost. Prva dva su sličnija bacanju kocke (kocke čiji točan broj točkica ne vidimo / ne znamo, ali su točkice ipak već ucrtane), dok u trećem pitanju predviđamo budućnost (koja „nije ucrtana“!).

Drugo i treće pitanje razlikuju se od prvog u načinu na koji izražavamo uvjerenost u točnost odgovora – u slučaju prvog pitanja jednim brojem, postotkom; a u drugom i trećem rasponima, intervalima pouzdanosti. Također, treće pitanje (o kiši) bi u stvarnom životu moglo biti predmetom Bayesijanskog ažuriranja – kako se prilike na nebu mijenjaju tako mi mijenjamo naše procjene ili mijenjamo uvjerenost u procjene koje smo prethodno dali. U slučaju prvih dvaju pitanja – npr., duljina rijeke Save neće se promijeniti neovisno o događajima koji mogu nastupiti, ali, naravno, naša se uvjerenost u točnost našeg odgovora može promijeniti (ako se prisjetimo dodatnih informacija koje mogu utjecati na našu odluku)<sup>124</sup>.

Ako na kraju sva tri pitanja usporedimo s predviđanjem pojedinačnih ishoda bacanja kocke te zatim s predviđanjem srednje vrijednosti ishoda duljeg, uzastopnog niza bacanja kocke (koja je prilično predvidljiva), čini se kao da je nešto (bitno) različito u prirodi ovih pitanja, ali i u načinu odgovaranja te načinu ocjene (samo)uvjerenosti u odgovore<sup>125</sup>.

**Dodatna napomena (dvije „objektivne“ vjerojatnosti):** Gore bi se opisana frekvecionistička vjerojatnost mogla dalje podijeliti na dvije podvrste (Gigerenzer, Hoffrage i Kleinbölting, 1991) – jednu koja se temelji na fizičkim svojstvima (simetriji), kao što je primjer s (ispravnom, simetričnom) kockom,

---

<sup>124</sup> Lad (1984) u Keren (1991): “posteriorne vjerojatnosti nisu ispravci prethodnih vjerojatnosti.” (?)

<sup>125</sup> Za ishode bacanja kocka zaista možemo govoriti o predviđanju ishoda / očekivanjima, za razliku od procjene duljine rijeke Save i “predviđanje” točnosti tog odgovora te zatim i usporedba sa “stvarnim ishodom” (stvarna duljina rijeke Save); u Keren (1991) se spominje izraz pred-vidEnje (“*previsions*”).

i drugu koja se temelji na uočenoj učestalosti neke pojave, kao što su, primjerice, statistički podaci o smrtnosti i natalitetu (isti autori navode spomenuti primjer).

### ***Funkcija korisnosti (eng. utility function)***

Ekonomisti pokušavaju razumjeti na koji način ekonomski akteri procjenjuju vrijednost proizvoda, kako se odlučuju za kupnju određenog proizvoda te zbog čega preferiraju određeni proizvod. Jedan od ključnih koncepata na kojima se temelje modeli klasične ekonomije koji nastoje opisati ponašanje ekonomskih aktera jest funkcija korisnosti (eng. *utility function*).

Vezano za ranije prikazane primjere sa šalicama za kavu, razinu zadovoljstva i koristi koju vlasnik šalice dobiva od posjedovanja jedne ili više šalica mogli bismo pokušati prikazati *brojčanim iznosom*. Upravo to čini funkcija korisnosti.

Taj „iznos zadovoljstva“ nema mjernu jedinicu, a (vjerojatno) ne postoji objektivan način za mjerenje i iskazivanje zadovoljstva nekom numeričkom vrijednošću (ne postoji „skala zadovoljstva“ kao što postoji skala temperature u Celzijevim stupnjevima, niti postoji mjera zadovoljstva u „kilogramima zadovoljstva“ ili „decibelima zadovoljstva“). Funkcija korisnosti samo je model / način na koji ekonomska teorija opisuje ekonomske aktere i principe na kojima ekonomski akteri temelje svoje procjene i odluke.

Brojčani „iznosi zadovoljstva“ imaju svoj smisao u kontekstu međusobne usporedbe (!) dvaju ili više proizvoda (ali ne kao apsolutni iznosi) ili, npr., u kontekstu iznosa koji pokazuje koliko se mijenja (npr. koliko raste) zadovoljstvo sa svakim dodatnim komadom proizvoda koji dobivamo (kojeg možemo konzumirati / iskoristiti).

Ako pretpostavimo da nam jedna šalice za kavu donosi iznos zadovoljstva od točno jedne „jedinice zadovoljstva“ i ako želimo odrediti našu funkciju korisnosti vezano za šalice za kavu, zanimalo bi nas koliki nam iznos zadovoljstva donose dvije, tri, četiri ... sedamnaest (?) šalice za kavu.

Pretpostavimo da dobro osmišljenim eksperimentom možemo odrediti razine zadovoljstva (ili bolje rečeno – promjene u razini zadovoljstva) povezane s posjedovanjem različitih količina šalica za kavu. Na primjer: 1 šalice stvara 1 „gram zadovoljstva“; 2 šalice stvaraju 2 „grama zadovoljstva“; 3 šalice stvaraju 2,5 „grama zadovoljstva“; 4 šalice stvaraju (samo!) 3 „grama zadovoljstva“ ... 17 šalice stvara 4,5 „grama zadovoljstva“. Taj je popis kombinacija – broj šalica i pripadajuća razina zadovoljstva – ustvari *funkcija korisnosti* (!) za šalice za kavu za osobu/osobe koje su sudjelovale u eksperimentu.

Gore navedena funkcija korisnosti, dobivena hipotetskim eksperimentom, pokazuje da dvije šalice za kavu stvaraju dva puta više zadovoljstva nego jedna; da tri šalice za kavu stvaraju manje (!) od tri puta više zadovoljstva, da 17 šalice za kavu stvara puno manje (!) od 17 (samo 4,5) puta više zadovoljstva nego jedna šalice.

Ako nacrtamo graf koji pokazuje ovisnost iznosa zadovoljstva (na vertikalnoj osi) i količine proizvoda (šalice za kavu) koji stvaraju takvu razinu zadovoljstva (na vodoravnoj osi), tada bi rezultat bio (konkavna) *krivulja korisnosti*.

Iako su gore navedeni iznosi izmišljeni, međusobni odnosi, odnosno oblik krivulje korisnosti, odgovara onome što se (najčešće) primjećuje u stvarnosti – zadovoljstvo i korisnost raste sve sporije i sporije s količinom proizvoda kojeg posjedujemo (svaka dodatna šalice činit će nas sretnijim, ali sve manje i manje). U određenom trenutku, kada nam je dosta/dovoljno, dostiže se „plato“ i tada nam dodatna količina tog proizvoda više ne povećava (ili neznatno povećava) sreću.

### ***Reverzibilnosti krivulja korisnosti***

Klasična ekonomska teorija pretpostavlja da kretanje lijevo-desno po krivulji korisnosti ne može uzrokovati skretanje / ispadanje / promjenu putanje.

Nastavno na primjer sa šalicama za kavu, to znači sljedeće: ako posjedujem dvije (moje!) šalice te dobijem/kupim (novu, ne-moju) treću, moje će se zadovoljstvo povećati za određeni iznos (npr. za 0,5 „grama zadovoljstva“), a ako onda moram dati/prodati tu treću šalicu (koje je postala moja!), moje bi se zadovoljstvo trebalo smanjiti za ISTI taj iznos (-0,5). Čini se da u situacijama koje pokazuju efekt posjedovanja to nije tako, već da davanje/prodaja „mogeg predmeta“ kao da stvara veće smanjenje zadovoljstva nego što dobivanje/kupnja istog povećava zadovoljstvo.

### ***Krivulje indiferentnosti (eng. indifference curves)***

Ako promatramo dva različita proizvoda, npr. šalicu za kavu i mliječnu čokoladicu od 50 grama, te za svaki od tih dvaju proizvoda odredimo funkciju korisnosti (kao što je prethodno opisano), tada bismo mogli izračunati ukupnu količinu zadovoljstva koja nastaje *istovremenim* (!) posjedovanjem / konzumacijom šalice za kavu i čokoladica!

Mogli bismo tada postaviti i sljedeće pitanje: ako nam je potrebna razina zadovoljstva u iznosu od npr. 5 (pet „grama zadovoljstva“), koliko nam je potrebno šalice za kavu i/ili mliječnih čokoladica? S obzirom na to da znamo funkcije korisnosti, možemo procijeniti potreban broj šalice i/ili čokoladica koje stvaraju traženu razinu zadovoljstva. Na primjer, mogli bismo lako izračunati da nam je za razinu sreće 5 potrebno nešto od sljedećeg: (a) dvije šalice za kavu i dvije čokoladice, ili (b) jedna šalice za kavu i tri čokoladice, ili (c) pet čokoladica (bez šalice za kavu) ... itd.

Takve kombinacije (!) dvaju proizvoda koje rezultiraju nekom (konstantnom) razinom zadovoljstva opisuju indiferentnost ekonomskog aktera – bilo koja navedena kombinacija je jednako dobra ako stvara jednaku količinu zadovoljstva/korisnosti.

Kada bismo nacrtali graf koji na jednoj osi prikazuje količinu jednog proizvoda (npr. šalice za kavu), a na drugoj osi količinu drugog proizvoda (čokoladice), te kada bi linija tog grafa prolazila kroz sve navedene kombinacije proizvoda koji rezultiraju jednakom, odabranom razinom zadovoljstva (u našem primjeru to je razina 5) – dobili bismo *krivulju indiferentnosti* (!) za navedenu kombinaciju proizvoda za promatranu osobu/osobe (sudionike našeg hipotetskog eksperimenta).

Ako bismo ponovili postupak za neku drugu željenu razinu zadovoljstva, npr. za razinu 2 (dva „grama zadovoljstva“), i pronašli kombinacije šalice za kavu i čokoladica koje rezultiraju baš tom razinom zadovoljstva, tada bismo dobili još jednu krivulju indiferentnosti (za razinu 2)!

Za svaku razinu zadovoljstva možemo na opisani način odrediti i ucrtati krivulju indiferentnosti za promatranu kombinaciju proizvoda (za neku osobu/grupu/potrošače).

## 6. Diskusija i zaključak

U ovom se radu pokušalo utvrditi postojanje dokaza koji idu u prilog tvrdnji o kulturnoj varijabilnosti reakcija u bihevioralno-ekonomskim eksperimentima. Prikazani su rezultati većeg broja međukulturalnih istraživanja, uključujući i prikaz različitih interpretacija uočenih rezultata, za nekoliko kognitivnih pristranosti. Osim (pokušaja) vrednovanja rezultata ovdje prikazanih istraživanja, u radu se nudi i osvrt na probleme i ograničenja koje ističu autori.

Zadatak istraživanja kulturne varijabilnosti kognitivnih pristranosti naoko je jednostavan. Potrebno je pronaći dvije ili više skupina ispitanika koje će međusobno pokazati statistički značajnu razliku u reakcijama uočenim u bihevioralno-ekonomskim eksperimentima. Pri tome, ključno je da se skupine razlikuju po nekom (bilo kojem) kulturnom kriteriju. Uz pretpostavku da je odabrani kriteriji za razlikovanje ispravan / mjerodavan, potrebno je pronaći druge skupine ispitanika u skladu s tim istim (kulturno-osjetljivim) kriterijem te ponoviti i potvrditi nalaze.

Usprkos ovoj „jednostavnosti“, pokušaji uočavanja i potvrđivanja kulturne varijabilnosti u nekim su slučajevima trajali desetljećima (primjer pretjerane samouvjerenosti).

Osim što ovdje prikazana istraživanja omogućuju (donekle) argumentirano donošenje zaključaka o postojanju (ili nepostojanju) kulturne varijabilnosti nekih kognitivnih pristranosti, ona su zanimljiva i zbog uočenih problema, čija je relevantnost vjerojatno šira od teme rada, a koji uključuju, primjerice:

- Pitanje (ne)reprezentativnog uzorka ljudske populacije.
- Pitanja dizajna, načina provedbe eksperimenta (uključujući i metode mjerenja, kvantifikacije stupnja izraženosti kognitivnih pristranosti).
- Pitanje utvrđivanja relevantnih kulturnih razlika.

Pitanje reprezentativnog uzorka ljudske populacije nije novost koju donose ovdje prikazana istraživanja, već je, vjerojatno, značajnije pitanje zbog zadanog cilja (pronaći varijabilnost u ljudskoj populaciji). Kako je već spomenuto u tekstu, ovakva i slična društvena istraživanja odvijaju se uglavnom u obrazovanim i industrijaliziranim populacijama (WEIRD populacijama<sup>126</sup>) na uzorku koji dolazi iz „malog i neobičnog dijela čovječanstva dovodeći ih u laboratorije gdje gledaju u ekrane računala“ (Barrett, 2020). Navedeno možda uopće nije

---

<sup>126</sup> Henrich et al. (2010) koriste akronim WEIRD (*Western, Educated, Industrialized, Rich and Democratic*) za opis populacija koje dolaze iz takvih “čudnih” (eng. *weird*) društava – zapadna/zapadnjačka, obrazovana, industrijalizirana, bogata i demokratska društva.



problem ako navedeni uzorak dovoljno dobro predstavlja populaciju unutar koje nastojimo pronaći rješenje ili dobiti uvid u neki društveni problem (većina problema kojima se bave društvene znanosti ionako nastaje unutar i zbog WEIRD populacija), ali za dublji i sveobuhvatan uvid u cjelokupan raspon ljudskog ponašanja vjerojatno nije dovoljno temeljiti zaključke na „reprezentativnom uzorku studenata američkih sveučilišta“ (Henrich, Heine i Norenzayan, 2010).

Kako je vidljivo iz prikazanih istraživanja, način mjerenja te brojni detalji vezani za sadržaj i provedbu eksperimenta nisu utjecali samo na kvalitetu rezultata, na sposobnost eksperimenta da uoči neku pojavu ili na stupanj međusobne usporedivosti istraživanja, već i na ono *što* (!) se mjerilo. Primjer toga su spomenuta istraživanja pretjerane samouvjerenosti gdje nije uvijek bilo jasno koju od tri vrste samouvjerenosti mjerimo odnosno „izazivamo“<sup>127</sup> (Moore et al., 2008). Slično tome, efekt okvira također nije „jedna pojava“ već nekoliko fenomena s različitim mehanizmima u pozadini (Levin, Schneider i Gaeth, 1998).

Prikazana istraživanja koriste vrlo različite pristupe i različite načine „izazivanja“ pristranosti (vrsta pitanja koja se postavljaju ispitanicima), ali i različite načine iskazivanja odgovora (numeričke probabilističke skale, verbalne probabilističke skale, intervali pouzdanosti, da/ne odgovori) te različite načine kvantifikacije rezultata (npr. više načina izračuna/iskazivanja (ne)kalibriranosti ili korištenje drugačijih pokazatelja). Navedeno otežava izravnu usporedbu rezultata različitih istraživanja (može li se uvijek zaključiti da je jedno istraživanje uočilo *značajno veću* pristranost u usporedbi s drugom?). Povrh toga, postojanje različitih interpretacija uočenih pojava ili interpretacija rezultata eksperimenata (ponekad kontradiktornih) kao da ukazuje na to da ne možemo uvijek biti sigurni koji smo kognitivni proces ili psihološki mehanizam pokrenuli eksperimentom (što mjerimo, što je izvorište onoga što mjerimo?).

Nastanak i manifestacija kognitivnih pristranosti, odnosno „put koji pristranost prolazi“, od percepcije, do integracije informacija, do ponašanja (Raghubir i Ranjan, 1999), jasno je vidljiv tek u svojoj završnici – u ponašanju, u uočenim reakcijama. Promatrajući taj posljednji korak, kao da nastojimo svojevrsnim „reverznim inženjeringom“ rastumačiti što se desilo u koracima prije toga.

Taj pokušaj rekreiranja puta kojim prolazi kognitivna pristranost zahtjeva i svojevrsni prolazak kroz različite razine analize i različite razine interpretacija / objašnjenja. Primjerice, gore

---

<sup>127</sup> Ili su autori znali što mjere (znali su da postoje različite vrste samouvjerenosti), ali nisu smatrali potrebnim uzeti tu razliku u obzir.

spomenuti utjecaj holističkog na pojavu ili izraženost neke kognitivne pristranosti, tvrdnja da naša kognicija nije Bayesijanski kalkulator pa zato koristi heuristiku reprezentativnosti, evolucijski razlozi postojanja (i korisnosti) nekih pristranosti (teorija upravljanja pogreškama), uvid u neurološke korelate (neurološke strukture koje su aktivne pri manifestaciji neke pristranosti) – sve navedeno su svojevrsna objašnjenja, svaka na svojoj razini apstrakcije (i ne uvijek od koristi jedna drugoj).

Ovdje prikazana istraživanja koristila su etno-lingvističku pripadnost, pozicije uzduž dimenzija kulturnih modela, stilove razmišljanja i sl., u svrhu spomenutog dokazivanja kulturne različitosti, a ponekad je sve navedeno moglo poslužiti i kao smjerokaz za to gdje su najveći izgledi za pronalazak varijabilnosti, ili je moglo poslužiti i u svrhu interpretacije te potvrde valjanosti zaključaka, primjerice – logično je da holistički pogled na svijet stvara veću podložnost pristranosti retrospektivnog uvida, jer oni koji razmišljaju holistički u stanju su stvoriti kompleksnije scenarije stvarnosti pa su zbog toga manje iznenađeni ishodima događaja, a manja iznenađenost povećava pristranost (i sl.).

Postojanje objašnjenja, korištenje kulturnog modela ili teorije koja nudi (logično) objašnjenje uočene varijabilnosti, čini se, stvara utisak veće vjerodostojnosti istraživanja i uvjerljivosti rezultata. Ova sposobnost interpretacije rezultata, ustvari, nije toliko ključna za ciljeve ovog rada (nas primarno zanima postoji li ili ne postoji varijabilnost). Važno je postojanje statistički značajne razlike u reakcijama među pojedinim skupinama ispitanika te je istovremeno važno da je način razdvajanja tih skupina zaista zasnovan na kulturnim kriterijima. (Naravno, loš model dovodi u pitanje tvrdnju da je razlika između skupina zaista zasnovana (samo) na kulturnim razlikama. Interpretativna moć modela mogla bi djelovati (prividno?) kao dokaz ispravnosti / mjerodavnosti modela.)

U prikazanim studijama ulaže se značajan trud pri pokušaju interpretacije uočenih rezultata, često na podlozi različitih kulturnih modela. Također, na početku ovog rada značajan dio teksta razmatra različite načine opisivanja / razlikovanja / detektiranja kulturnih aspekata unutar neke populacije te propituje mogući utjecaj odabira kulturne matrice / kulturne osi na interpretaciju rezultata eksperimenata, odnosno na sposobnost eksperimenta da uoči pojave (npr. korelacije između reakcija i kulturnih dimenzija koje nudi kulturni model).

Nakon upoznavanja s rezultatima i načinom provedbe ovdje prikazanih istraživanja te uvidom u probleme i ograničenja na koje ukazuju autori, čini se da kompleksnost kulturne osi nije (izravno) problem u ovakvim istraživanjima, barem ne u onom dijelu koji se odnosi na

detektiranje / uočavanje varijabilnosti. Čini se da je jedan od uzroka postojanja kontradiktornih rezultata ovih studija ranije spomenuta varijabilnost eksperimentalnih postupaka.

(Popis takvih detalja, svojevrsnih „zamki“ i specifičnih problema, vjerojatno je najduži za istraživanja pretjerane samouvjerenosti, koja traju od 70-ih godina prošlog stoljeća. Primjerice, korištenje osobnih zamjenica u pitanjima (tzv. interni oblik pitanja) može utjecati na rezultate; mogućnost izražavanja (iste) probabilističke tvrdnje na više načina utječe na njenu interpretaciju; a moguće je i propitivanje smislenosti primjene principa teorije vjerojatnosti na subjektivne procjene.)

Kulturna je os predstavljala „problem“ na način da je podsjećala na kompleksnost kulturnog i kompleksnost interpretacija koje nastoje povezati psihološko i kulturno (koja je poveznica između vlastitog ja, samopoimanja, individualizma i kolektivističkih vrijednosti, te na koji način navedeno utječe na reakcije u eksperimentu koji provjerava postojanje efekta posjedovanja).

Istraživanja koja se bave kulturnom varijabilnošću kognitivnih pristranosti nisu toliko brojna u usporedbi sa svim što je dostupno iz područja istraživanja kognitivnih pristranosti. U ovom je radu obrađeno šest kognitivnih pristranosti kojima su obuhvaćene tri kategorije pristranosti: pristranosti mišljenja, prosudbe i pamćenja. Popis u nastavku prikazuje sažetak zaključaka vezano za ocjenu njihove kulturne varijabilnosti:

*Uočava se kulturna varijabilnost:*

- Efekt posjedovanja (prosudba)
- Efekt okvira (mišljenje)
- Pristrana procjena vjerojatnosti konjunkcije i disjunkcije (mišljenje)
- Efekt sidrenja (prosudba)

*Ne uočava se kulturna varijabilnost:*

- Pretjerana samouvjerenost (prosudba)
- Retrospektivni uvid (pamćenje)

**Napomena:** Neke od kognitivnih pristranosti koje nisu prikazane u ovom radu, a bile su predmet istraživanja u kontekstu kulturne varijabilnosti su (Ma-Kellams, 2020): (1) pristranost potvrde (eng. *confirmation bias*), koja u nekim oblicima/situacijama pokazuje varijabilnost; (2) pristranost puke izloženosti (eng. *mere exposure*), koja nije pokazala varijabilnost; te (3) pristranosti iz kategorije takozvanih motiviranih pristranosti (pod utjecajem su naših osobnih motivacija), koje uključuju i averziju prema rizicima (pokazuje kulturnu varijabilnost).

Popis kognitivnih pristranosti je dugačak, a priroda pristranosti je raznolika. Neke od ključnih karakteristika kognitivnih pristranosti su njihova postojanost i predvidljivost, tj. činjenica da ih je teško izbjeći jer se dešavaju nehotično, bez svjesne volje (Pohl, 2017).

Gore navedeni efekt posjedovanja (pokazuje kulturnu varijabilnost) „podatniji“ je od drugih, moguće ga je relativno lako potisnuti. U narodu Hadza, primjerice, ne gledaju blagonaklono na posjedovanje stvari, potiče se dijeljenje s drugima te postoje kazne za one koji žele posjedovati. U nekim skupinama naroda Hadza, pristranost posjedovanja potpuno je odsutna.

Je li efekt posjedovanja „prava“ kognitivna pristranost u jednakoj mjeri kao i one koje nam onemogućavaju ispravne probabilističke procjene (i koje ne možemo po želji ukloniti) ili je toliko pod utjecajem motivacijskih faktora (jer ne želimo biti izopćenici iz naroda Hadza) da bismo je trebali prebaciti u kategoriju motiviranih pristranosti? Navedeno nije dovoljan kriterij za takvu re-kategorizaciju (iako su u ovom slučaju motivacijski faktori nadvladali one kognitivne), ali ilustrira činjenicu da pristranosti nisu „jednostavne pojave“.

Gore navedeni zaključci o postojanju kulturne varijabilnosti za pojedine pristranosti, naravno, nisu neupitni, ali sugeriraju da je moguće utjecati na mehanizme / procese koji su odgovorni za nastanak (nekih) kognitivnih pristranosti.

Ostaje pitanje koliko su te „podatne“ pristranosti drugačije od ostalih, koliko su njihovi mehanizmi nastanka usporedivi s mehanizmima „pravih“ kognitivnih pristranosti, te je li smisleno donositi zaključke o cijeloj kategoriji (kognitivne pristranosti) temeljem njih.

S obzirom na dugačak popis pristranosti i s obzirom na to da nije uočeno jasno pravilo koje bi, primjerice, unaprijed eliminiralo neke kategorije pristranosti kao podložne ili ne-podložne utjecaju kulture, niti postoji pravilo koje bi ukazalo na to da su pojedine kulturne dimenzije najbolji kandidati za provjeru njihovog utjecaja na pristranosti – sve navedeno ostavlja prostor za daljnja istraživanja.

Reference:

1. Acker, D., & Duck, N. W. (2008). Cross-cultural overconfidence and biased self-attribution. *Journal of Socio-Economics*, 37(5), 1815–1824.
2. Adair, W. L., Weingart, L., & Brett, J. (2007). The Timing and Function of Offers in U.S. and Japanese Negotiations. *Journal of Applied Psychology*, 92(4), 1056–1068.
3. Antonczyk, R. C., & Salzman, A. J. (2014). Overconfidence and optimism: The effect of national culture on capital structure. *Research in International Business and Finance*, 31, 132–151.
4. Apicella, C. L., Azevedo, E. M., Christakis, N. A., & Fowler, J. H. (2014). Evolutionary origins of the endowment effect: Evidence from hunter-Gatherers. *American Economic Review*, 104(6), 1793–1805.
5. Barrett, H. C. (2020). Towards a Cognitive Science of the Human: Cross-Cultural Approaches and Their Urgency. In *Trends in Cognitive Sciences* (Vol. 24, Issue 8, pp. 620–638). Elsevier Ltd.
6. Beugelsdijk, S., & Welzel, C. (2018). Dimensions and Dynamics of National Culture: Synthesizing Hofstede With Inglehart. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 49(10), 1469–1505.
7. Brockner, J., Paruchuri, S., Idson, L. C., & Higgins, E. T. (2002). Regulatory focus and the probability estimates of conjunctive and disjunctive events. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 87(1), 5–24.
8. Cheek, N. N., & Norem, J. K. (2020). Are Big Five Traits and Facets Associated With Anchoring Susceptibility? *Social Psychological and Personality Science*, 11(1), 26–35.
9. Cheek, N., & Norem, J. K. (2017). Holistic thinkers anchor less: Exploring the roles of self-construal and thinking styles in anchoring susceptibility. *Personality and Individual Differences*, 115, 174–176.
10. Cheon, J. E., Nam, Y., Kim, K. J., Lee, H. I., Park, H. G., & Kim, Y. H. (2021). Cultural Variability in the Attribute Framing Effect. *Frontiers in Psychology*, 12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.754265>
11. Choi, & Nisbett. (2000). *Cultural psychology of surprise: Holistic theories and recognition of contradiction*. *Journal of Personality and Social Psychology*.
12. Collard, P., Walford, A., Vernon, L., Itagaki, F., & Turk, D. (2020). The relationship between endowment and ownership effects in memory across cultures. *Consciousness and Cognition*, 78.
13. Costello, F., & Watts, P. (2017). Explaining High Conjunction Fallacy Rates: The Probability Theory Plus Noise Account. *Journal of Behavioral Decision Making*, 30(2), 304–321.
14. Czerwonka, M. (2017). Anchoring and Overconfidence: The Influence of Culture and Cognitive Abilities. *International Journal of Management and Economics*, 53(3), 48–66.
15. de Oliveira, S., & Nisbett, R. E. (2017). Beyond East and West: Cognitive Style in Latin America. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 48(10), 1554–1577.
16. Fischhoff, B. (1975). Hindsight <sup>^</sup> Foresight: The Effect of Outcome Knowledge on Judgment Under Uncertainty. In *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* (Vol. 1, Issue 3).
17. Fischhoff, B., & Beyth, R. (1975). “I Knew It Would Happen” Remembered Probabilities of Once-Future Things 1.
18. Gangestad, S. W., Haselton, M. G., & Buss, D. M. (2006). Evolutionary foundations of cultural variation: Evoked culture and mate preferences. *Psychological Inquiry*, 17(2), 75–95.
19. Gergen, K. J. (1973). SOCIAL PSYCHOLOGY AS HISTORY. In *Journal of Personality and Social Psychology* (Vol. 26, Issue 2).
20. Gigerenzer, G. (2018). The Bias Bias in Behavioral Economics. *Review of Behavioral Economics*, 5(3–4), 303–336.

21. Gigerenzer, G., Hoffrage, U., & Kleinbölting, H. (1991). Probabilistic Mental Models: A Brunswikian Theory of Confidence. In *Psychological Review* (Vol. 98, Issue 4).
22. Gobel, M. S., Ong, T., & Harris, A. J. L. (2014). *Culture-by-Context Analysis of Endowment Effects*. 36, 36.
23. Gunia, B. C., Swaab, R. I., Sivanathan, N., & Galinsky, A. D. (2013). The Remarkable Robustness of the First-Offer Effect: Across Culture, Power, and Issues. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39(12), 1547–1558.
24. Haviland, W., Prins, H., Walrath, D., McBride, B. (2017). *Cultural Anthropology: The Human Challenge*
25. Haselton, M. G. (2005). *The Paranoid Optimist: An Integrative Evolutionary Model of Cognitive Biases*.
26. Heine, S. J., & Lehman, D. R. (1996). Hindsight Bias: A Cross-Cultural Analysis. In *The Japanese Journal of Experimental Social Psychology* (Vol. 35, Issue 3).
27. Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., McElreath, R., Alvard, M., Barr, A., Ensminger, J., Henrich, N. S., Hill, K., Gil-White, F., Gurven, M., Marlowe, F. W., Patton, J. Q., & Tracer, D. (2005). “Economic man” in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. In *Behavioral and Brain Sciences* (Vol. 28, Issue 6, pp. 795–815).
28. Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., McElreath, R., Henrich, M., Alvard, A., Barr, J., Ensminger, F., Gil-White, M., Gurven, K., Hill, F., Marlowe, J., Patton, N., & Smith, D. T. (2001). *In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies*. [www.santafe.edu](http://www.santafe.edu)
29. Henrich, J., Heine, S. J., & Norenzayan, A. (2010). *The weirdest people in the world?* [www.ssoar.info](http://www.ssoar.info)
30. Higgins, E. T. (2015). *Regulatory Focus Theory*.
31. Higgins, E. T., & Silberman, I. (1998). Development of Regulatory Focus: Promotion and Prevention as Ways of Living. In *Motivation and Self-Regulation across the Life Span* (pp. 78–113). Cambridge University Press.
32. Hoffrage, 2016
33. Hofstede, G., & Minkov, M. (2013). *VSM - VALUES SURVEY MODULE 2013 MANUAL*. [www.geerthofstede.eu](http://www.geerthofstede.eu)
34. Jaeger, C. B., Brosnan, S. F., Levin, D. T., & Jones, O. D. (2020). *Predicting Variation in Endowment Effect Magnitudes*.
35. Jung, H. W. (2020). *A Cross-Cultural Study on the Cognitive Traits That Affect Hindsight Bias-Focusing on Holistic-Analytic Thinking and Conservatism*.
36. Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economicist. *THE AMERICAN ECONOMIC REVIEW*, 93(5), 1450–1475.
37. Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. In *Journal of Economic Perspectives* (Vol. 5).
38. Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982a). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*.
39. Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982b). (section) Tversky Kahneman (1974) Judgement under uncertainty. In *Judgement under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 3–20).
40. Kahneman, Knetsch, & Taler. (1990). *Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem*. *Journal of Political Economy*, 98(6).
41. Kahneman, & Tversky. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*.
42. Kahneman, Tversky, & Slovic. (1974). *Zaključivanje u uvjetima nesigurnosti: Heuristika i pristranost*.

43. Kahneman (2011). *Thinking fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux. Kindle Edition.
44. Kakinohana, R. K., Pilati, R., & Klein, R. A. (2023). Does anchoring vary across cultures? Expanding the Many Labs analysis. *European Journal of Social Psychology*, 53(3), 585–594.
45. Keren, G. (1991). Calibration and probability judgments: Conceptual and methodological issues. In *Acta Psychologica* (Vol. 77).
46. Lechuga, J., & Wiebe, J. S. (2011). Culture and probability judgment accuracy: The influence of holistic reasoning. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 42(6), 1054–1065.
47. Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J. (1998). All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects. In *Organizational Behavior And Human Decision Processes* (Vol. 76, Issue 2).
48. Lichtenstein, S., Fischhoff, F., & Phillips, L. D. (1977). *Calibration Of Probabilities: The State Of The Art*.
49. Liu, L. A., Friedman, R. A., & Chi, S. C. (2005). ‘Ren Qing’ versus the ‘Big Five’: The Role of Culturally Sensitive Measures of Individual Difference in Distributive Negotiations. *Management and Organization Review*, 1(2), 225–247.
50. Louie, Chandrasekar, & Wu. (2014). Time is of the Essence? Investigating How Culturally-Based Perceptions of Time Affect Hindsight Bias for Task Completion.
51. Maddux, W. W., Yang, H., Falk, C., Adam, H., Adair, W., Endo, Y., Carmon, Z., & Heine, S. J. (2010). For Whom Is Parting With Possessions More Painful? Cultural Differences in the Endowment Effect. In *Source: Psychological Science* (Vol. 21, Issue 12).
52. Ma-Kellams, C. (2020). Cultural Variation and Similarities in Cognitive Thinking Styles Versus Judgment Biases: A Review of Environmental Factors and Evolutionary Forces. *Review of General Psychology*, 24(3), 238–253.
53. Manktelow, K. I., & Fairley, N. (2000). Superordinate principles in reasoning with causal and deontic conditionals. *International Journal of Phytoremediation*, 21(1), 41–65.
54. McCrae, R. R., Terracciano, A., Leibovich, N. B., Schmidt, V., Shakespeare-Finch, J., Neubauer, A., de Fruyt, F., Munyae, M., Flores-Mendoza, C., Dahourou, D., Ayearst, L. E., Trobst, K. K., Alcalay, L., Simonetti, F., Bratko, D., Marušić, I., Hørbíčková, M., Lykke Mortensen, E., Henrik Jensen, H., Djuric Jovic, D. (2005). Personality profiles of cultures: Aggregate personality traits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(3), 407–425.
55. Moore, D. A., Dev, A. S., & Goncharova, E. Y. (2018). Overconfidence across cultures. *Collabra: Psychology*, 4(1). <https://doi.org/10.1525/collabra.153>
56. Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). The Trouble With Overconfidence. *Psychological Review*, 115(2), 502–517. h
57. Moore, D. A., & Klein, W. M. P. (2008). Use of absolute and comparative performance feedback in absolute and comparative judgments and decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 107(1), 60–74.
58. Moore, D. A., & Schatz, D. (2017). The three faces of overconfidence. *Social and Personality Psychology Compass*, 11(8).
59. Moore, D., ed Keren, G., & ed Wu, G. (2015). *Overprecision in Judgment*.
60. Morewedge, C. K., & Giblin, C. E. (2015). Explanations of the endowment effect: An integrative review. In *Trends in Cognitive Sciences* (Vol. 19, Issue 6, pp. 339–348). Elsevier Ltd.
61. Morewedge, C. K., Shu, L. L., Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2009). Bad riddance or good rubbish? Ownership and not loss aversion causes the endowment effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(4), 947–951.
62. Morony, S., Kleitman, S., Lee, Y. P., & Stankov, L. (2013). Predicting achievement: Confidence vs self-efficacy, anxiety, and self-concept in Confucian and European countries. *International Journal of Educational Research*, 58, 79–96.

63. Nisbett, R. E., Choi, I., Peng, K., & Norenzayan, A. (2001). Culture and systems of thought: Holistic versus analytic cognition. *Psychological Review*, *108*(2), 291–310.
64. Norenzayan, A., & Heine, S. J. (2005). Psychological universals: What are they and how can we know? In *Psychological Bulletin* (Vol. 131, Issue 5, pp. 763–784).
65. Phillips, L. D., & Wright, C. N. (1977). Cultural Differences in Viewing Uncertainty and Assessing Probabilities. In *Decision Making and Change in Human Affairs* (pp. 507–519). Springer Netherlands.
66. Pohl, R. (ed. ). (2017). *COGNITIVE ILLUSIONS*.
67. Pohl, R. F., Bender, M., & Lachmann, G. (2002). *Hindsight Bias Around the World*.
68. Polšek, D., & Bokulić, M. (2013). Dvije paradigme objašnjenja kognitivnih pristranosti u odlučivanju: “Bihevioralna ekonomija” i “ekološka racionalnost.” *Drustvena Istrazivanja*, *22*(2), 303–323.
69. Pompian. (n.d.). *CFA ® Program Curriculum 2018 • LEVEL III • VOLUME 2*.
70. Raghuram, & Ranjan Das. (1999). A Case for Theory-Driven Experimental Enquiry. *AIMR*.
71. Reb, J., & Connolly, T. (2007). Possession, feelings of ownership and the endowment effect. *Judgment and Decision Making*, *2*(2), 107–114.
72. Sen, A. (1994). *The Formulation of Rational Choice*.
73. Schwartz, S. H. (2006). A Theory of Cultural Value Orientations: Explication and Applications. In *Comparative Sociology* (Vol. 5, Issue 2). www.brill.nl
74. Stankov, L. (2011). Individual, country and societal cluster differences on measures of personality, attitudes, values, and social norms. *Learning and Individual Differences*, *21*(1), 55–66.
75. Stankov, L., & Lee, J. (2014). Overconfidence Across World Regions. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *45*(5), 821–837. <https://doi.org/10.1177/0022022114527345>
76. Svenson, O. (1981). Are We All Less Risky And More Skillful Than Our Fellow Drivers?. In *Acta Psychologica* (Vol. 47).
77. Svorenčik, A., & Truc, A. (2022). *A History of Behavioral Economics and its applications: what we know and future research directions*.
78. Thaler, R. (1980). *Toward A Positive Theory Of Consumer Choice*.
79. Thaler, R. H. (1988). Anomalies The Ultimatum Game. In *Journal of Economic Perspectives* (Vol. 2, Issue 4).
80. Tom, G., Nelson, C., Srzentic, T., & King, R. (2007). Mere exposure and the endowment effect on consumer decision making. *Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied*, *141*(2), 117–125.
81. Trimmer, P. C. (2016). *Optimistic and realistic perspectives on cognitive biases*. <https://www.elsevier.com/open-access/userlicense/1.0/>
82. Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability. In *Cognitive Psychology* (Vol. 5).
83. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. In *Science*, *185*(4157), 1124–1131.
84. Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*. <http://science.sciencemag.org/>
85. Tversky, A., & Kahneman, D. (1983). Extensional Versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment. *Psychological Review*, *90*, 65–88.
86. Uskul, A. K., Sherman, D. K., & Fitzgibbon, J. (2009). The cultural congruency effect: Culture, regulatory focus, and the effectiveness of gain- vs. loss-framed health messages. *Journal of Experimental Social Psychology*, *45*(3), 535–541.
87. von der Beck, I., Oeberst, A., Cress, U., & Nestler, S. (2017). Cultural Interpretations of Global Information? Hindsight Bias after Reading Wikipedia Articles across Cultures. *Applied Cognitive Psychology*, *31*(3), 315–325.



88. Wallsten, T. S., & Gu, H. (2003). Distinguishing choice and subjective probability estimation processes: Implications for theories of judgment and for cross-cultural comparisons. In *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (Vol. 90, Issue 1, pp. 111–123). Academic Press Inc.
89. Weaver, R., & Frederick, S. (2012). *A Reference Price Theory of the Endowment Effect*.
90. Whitcomb, K. M., Curley, S. P., & Benson, P. G. (1995). Probability Judgment Accuracy for General Knowledge Cross-national Differences and Assessment Methods. In *Journal of Behavioral Decision Making* (Vol. 8).
91. Wright, G. N., & Phillips, L. D. (1980). Cultural Variation In Probabilistic Thinking: Alternative Ways Of Dealing With Uncertainty \*. In *International Journal of Psychology* (Vol. 15).
92. Wright, G. N., Phillips, L. D., Whalley, Choo, Ng, & Tan. (1978). *Cultural Differences in Probabilistic Thinking*. *Journal of Cross-Cultural Psychology*.
93. Wright, G., Wisudha, A., & Wright, G. (1982). Distribution of probability assessments for almanac and future event questions. In *Scandinavian Journal of Psychology* (Vol. 23).
94. Yama, H., Manktelow, K. I., Mercier, H., van der Henst, J. B., Soo Do, K., Kawasaki, Y., & Adachi, K. (2010). A cross-cultural study of hindsight bias and conditional probabilistic reasoning. *Psychology Press. Thinking and Reasoning*, 16(4), 346–371.
95. Yates, J. F., & de Oliveira, S. (2016). Culture and decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 136, 106–118.
96. Yates, J. F., Lee, J.-W., & Shinotsuka, H. (1996). *Beliefs about Overconfidence, Including Its Cross-National Variation*.
97. Yates, J. F., Lee, J.-W., Shinotsuka, H., Patalano, A. L., & Sieck, W. R. (1998). Cross-Cultural Variations in Probability Judgment Accuracy: Beyond General Knowledge Overconfidence? In *Organizational Behavior And Human Decision Processes* (Vol. 74, Issue 2).
98. Yates, J. F., Lee, J.-W., Sieck, W. R., Choi, I., & Price, P. C. (2002). Probability Judgment across Cultures. In *Heuristics and Biases* (pp. 271–291). Cambridge University Press.
99. Yates, J. F., Zhu, Y., Ronis, D. L., Wang, D.-F., Shinotsuka, H., & Toda, M. (1989). Probability Judgment Accuracy: China, Japan, and the United States. In *Behavior And Human Decision Processes* (Vol. 43).