

Sveučilište u Rijeci  
Filozofski fakultet  
Diplomski studij psihologije

Danijel Turkan

# Maksimizacija, žaljenje i donošenje odluka

diplomski rad

Rijeka, 2015.

Sveučilište u Rijeci  
Filozofski fakultet  
Diplomski studij psihologije

Danijel Turkan

## Maksimizacija, žaljenje i donošenje odluka

diplomski rad

Mentor: doc.dr.sc. Igor Bajšanski

Rijeka, 2015.

## **IZJAVA**

Izjavljujem pod punom moralnom odgovornošću da sam diplomski rad izradio samostalno, isključivo znanjem stečenim na Odsjeku za psihologiju Filozofskog fakulteta u Rijeci, služeći se navedenim izvorima podataka i uz stručno vodstvo mentora doc.dr.sc. Igora Bajšanskog.

U Rijeci, ožujak 2015.

## ZAHVALE

Zahvaljujem svojem mentoru, doc.dr.sc. Igoru Bajšanskom, za pomoć, podršku i povjerenje koje mi je pružio kako bih uspješno napisao ovaj rad.

Također, zahvaljujem prof. dr.sc. Draženu Domijanu i dr.sc. Domagoju Švegaru na stručnoj pomoći i podršci u tijeku izrade i obrane ovog rada.

Zahvaljujem i svim ostalim članovima Odsjeka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Rijeci na znanjima i vještinama koje su mi prenijeli za vrijeme studija.

Za kraj, zahvaljujem svojoj obitelji i prijateljima na pruženoj potpori tijekom studiranja.

## Sažetak

U moderno doba ljudi moraju donositi više odluka nego ikada i suočeni su sa sve većim izborom dostupnih opcija, bilo da se radi o izboru fakulteta ili karijere, ili o izboru jednostavnih, svakodnevnih stvari poput prehrambenih proizvoda. Stoga ne čudi sve veći interes psihologa za područjem psihologije odlučivanja i proučavanjem procesa koji se događaju tijekom donošenja odluka.

Jedan od bitnijih konstrukata u psihologiji odlučivanja je maksimizacija, koja se često definira kao pristup odlučivanju s ciljem odabira najbolje moguće odluke u određenoj situaciji. Uz nju je usko vezano žaljenje, više ili manje bolno kognitivno i emocionalno stanje prouzročeno gubitkom, nedostatkom, ograničenjem ili pogreškom.

Ciljevi istraživanja bili su ispitati povezanost između maksimizacije, žaljenja, vremena odlučivanja i zadovoljstva donesenim odlukama te ispitati razlike između uvjeta s većim i manjim brojem ponuđenih opcija, kao i prevesti na hrvatski jezik te ispitati faktorsku strukturu i psihometrijske karakteristike Skale maksimizacije i Skale žaljenja.

U istraživanju je sudjelovalo 100 studenata sa Sveučilišta u Rijeci i Sveučilišta u Zagrebu, od čega 78 ženskog i 22 muškog spola, dok je raspon dobi bio od 19 do 28 godina. Istraživanje se sastojalo od upitničkog i eksperimentalnog dijela. U prvome dijelu ispitanici su ispunjavali prevedenu Skalu maksimizacije i Skalu žaljenja Schwartza i suradnika te odgovarali na 6 tvrdnji vezanih uz putovanja i odlučivanje koje je autor sam konstruirao, dok su u drugome dijelu donosili odluku o najpoželjnijim destinacijama za putovanje među ponuđenima, pri čemu je polovica ispitanika na raspolaganju imala 30 opcija, a druga polovica samo 6 opcija.

Pokazalo se da je maksimizacija u pozitivnoj korelaciji sa žaljenjem, a u negativnoj sa zadovoljstvom izborom destinacija i donesenim odlukama. Osim toga, pozitivno je povezana i s vremenom odlučivanja o najpoželjnijoj i drugoj najpoželjnijoj destinaciji, ali samo u uvjetu sa 6 opcija. Ispitanici koji su imali veći broj opcija na raspolaganju u prosjeku su bili zadovoljniji izborom destinacija i trošili više vremena na donošenje odluke o najpoželjnijoj destinaciji, no manje vremena za procjenu pojedinačnih opcija.

**Ključne riječi:** maksimizacija, žaljenje, zadovoljstvo donesenim odlukama, vrijeme odlučivanja

## Abstract

Nowadays people have to make decisions more often than ever and they are faced with a growing choice, whether is it the choice of education, career or simple, everyday things like groceries. Because of that, it is not unusual that psychologists are getting more interested in psychology of decision making and processes that occur during the decision making.

One of the most important constructs in psychology of decision making is maximization, which is often defined as the approach to decision making with a goal to choose the best possible option in a certain situation. It is closely connected with regret, defined as a more or less painful cognitive and emotional state of feeling sorry for losses, shortcomings, limitations or mistakes. Decision time is also one of important variables in this study.

The main aim of the study was to examine the relationship among maximization, regret, decision time and satisfaction with decisions about the most attractive destinations. The second aim was to examine the difference between condition with a bigger and condition with a smaller array of options. The last aim was to translate Maximization Scale and Regret Scale to Croatian language and examine their factor structure and psychometric characteristics.

A hundred students from the University of Rijeka and the University of Zagreb participated in this study. Among them, there were 78 female and 22 male students. The age range was between 19 and 28 years. The study consisted of two parts. First, the participants completed the translated version of Maximization Scale and Regret Scale (Schwartz et al., 2002) and then they answered the 6 items about travelling and decision making which were constructed by the author of this paper. The second part was experimental and participants had to make decisions about the most attractive destinations for travelling among offered ones. There was an array of 30 options in the first condition and only 6 options in the second one.

Maximization is in a positive correlation with regret and in a negative correlation with satisfaction with the choice of destinations and satisfaction with decisions. It is also positively

correlated with the most attractive destination's and the second most attractive destination's decision time, but only in case when participants had only 6 options. Participants who were in the condition with more options had longer decision time on average, but shorter average time per option.

**Key words:** maximization, regret, satisfaction with decisions, decision time



# SADRŽAJ

1. UVOD.....	1
1.1. Počeci psihologije odlučivanja .....	1
1.2. Maksimizacija.....	4
1.2.1. Maksimizacija i broj opcija .....	5
1.2.2. Teorija i istraživanja Barryja Schwartza .....	7
1.2.3. Odnos maksimizacije i ostalih konstrukata .....	15
1.2.4. Mjerenje maksimizacije .....	22
1.3. Žaljenje.....	23
1.4. Broj opcija i vrijeme odlučivanja .....	26
1.5. Cilj istraživanja .....	28
2. PROBLEMI I HIPOTEZE.....	29
2.1. Problemi istraživanja.....	29
2.2. Hipoteze .....	29
3. METODA.....	30
3.1. Ispitanici .....	30
3.2. Instrumenti .....	30
3.3. Postupak.....	31
4. REZULTATI.....	33
5. RASPRAVA .....	43
6. ZAKLJUČAK .....	49
7. LITERATURA .....	50
8. PRILOZI .....	55

## 1. UVOD

Ljudi gotovo svakodnevno dolaze u situacije u kojima se za njihovo rješavanje moraju osloniti na vlastiti razum. Neki to čine uspješnije, a neki manje uspješno, no sve u svemu, ljudi za sebe vole misliti da su racionalna bića, što je zapravo i jedna od glavnih karakteristika koja nas razlikuje od životinja. No, jesmo li stvarno u potpunosti racionalni? Način na koji razmišljamo i procesi koji se pritom zbivaju u žarištu su proučavanja kognitivne psihologije. Upravo su znanstvenici koji se bave tom granom psihologije brojnim istraživanjima pokazali da ljudska racionalnost ima granice.

U fokusu ovoga rada je donošenje odluka u situacijama kada je dostupno više alternativa, odnosno kada je riječ o izboru jedne opcije među nekoliko njih. Intuitivno, ljudi bi trebali biti zadovoljniji kada na raspolaganju imaju više opcija. Naposljetku, na taj način veliki trgovački centri privlače svoje kupce i stječu tržišnu prednost u odnosu na male trgovine koje nemaju toliki izbor. Pored toga, logično bi bilo da potrošači budu zadovoljniji vlastitim odabirom onda kada imaju veći izbor jer su u tom slučaju veće šanse da će među ponuđenim proizvodima biti i neki dobar. Ovaj princip trebao bi vrijediti ne samo u kontekstu potrošačkog ponašanja, nego i kod ostalih, važnih i manje važnih, odluka u životu. Odvijaju li se ljudski procesi odlučivanja zaista tako, saznat ćemo u nastavku rada.

### *1.1. Počeci psihologije odlučivanja*

Sredinom 20. stoljeća u ekonomiji je bila široko prihvaćena teorija racionalnog izbora von Neumanna i Morgensterna koja pretpostavlja da ljudi donose racionalne odluke na temelju informacija koje imaju (Schwartz i sur., 2002). Glavne su pretpostavke da ljudi imaju unaprijed formirane preferencije (prema određenim proizvodima, uslugama, zanimanjima, itd.) te da u svakoj situaciji izbora imaju sve potrebne informacije o svim dostupnim alternativama. Oni uspoređuju opcije međusobno, prema njihovim karakteristikama, te svaku od njih s prototipom

idealne opcije. Nakon uspoređivanja donose odluke na način da konačan odabir bude što je moguće bliži tom prototipu.

U tom smjeru ide i teorija višeatributnog izbora koja se pojavila 1960-ih godina, u razdoblju procvata kognitivne psihologije (Shafir i LeBoeuf, 2004). Kako u velikom broju slučajeva moramo birati između opcija koje imaju više karakteristika, od kojih su neke dobre, a neke loše, ona govori upravo o takvim odlukama. Prema ovoj teoriji, proces donošenja odluke kreće od identificiranja opcija koje su na raspolaganju i njihovih relevantnih atributa, odnosno karakteristika. U sljedećem se koraku svakom atributu dodjeljuje određeni ponder koji predstavlja njegovu važnost u procesu odlučivanja. Zatim se za svaku opciju evaluiraju svi njezini atributi te zbrajaju u konačnu procjenu te opcije. Jednom kada ovaj proces završi, donošenje konačne odluke je jednostavno – najbolja je ona opcija koja ima najveću ukupnu vrijednost, to jest najveći zbroj ponderiranih vrijednosti pojedinih atributa.

Međutim, s vremenom se pokazalo da ova teorija ima određene nedostatke te da se njezine osnovne postavke kose s načinom na koji ljudi razmišljaju. Tako teorija pretpostavlja da je atraktivnost opcije, kao i njezinih pojedinačnih atributa, stabilna, no postoji mnogo dokaza koji govore suprotno (Shafir i LeBoeuf, 2004). Na primjer, preferencije se razlikuju u situaciji kada treba odabrati jednu opciju između dvije ponuđene i u situaciji kada treba odbaciti jednu od dviju ponuđenih opcija. Postoji i razlika u preferencijama ovisno o tome evaluiraju li se opcije simultano ili jedna po jedna (Hsee, Loewenstein, Blount i Bazerman, 1999).

Još jedan faktor koji ima važnu ulogu u stvaranju preferencija je percepcija situacije. Tako se, zbog fenomena nazvanog *averzija prema gubitku*, 100 kuna čini vrijednijima ako postoji opasnost da ih izgubimo nego onda kada smo ih u mogućnosti dobiti, iako bismo, kada bismo razmišljali u potpunosti racionalno, uvidjeli da se radi o potpuno istom iznosu (Kahneman i Tversky, 1979).

Pored ograničenja ljudske racionalnosti, jedan od velikih problema ove teorije leži u tome što ljudi najčešće nemaju pristup svim potrebnim informacijama o opcijama, a ako ih i imaju, obično ih ne upotrebljavaju sve, pogotovo ako se radi o manje važnim odlukama, jer takvo

odlučivanje zahtijeva ulaganje velike količine vremena i truda (Payne, Bettman i Johnson, 1993). Osim toga, ljudi imaju ograničen kapacitet procesiranja informacija.

1950-ih godina Herbert Simon razvio je bihevioralni model racionalnog izbora koji je više uvažavao kognitivna ograničenja ljudi (Schwartz i sur., 2002). Smatrao je da ljudi mogu imati dvije različite strategije kod donošenja odluke – maksimizaciju i zadovoljenje, pri čemu maksimizatori nastoje odabrati najbolju opciju među ponuđenima, a nemaksimizatori prvu koja je dovoljno dobra. Osnovna je pretpostavka da je odabir optimalne opcije kao pretpostavljeni cilj procesa odlučivanja gotovo uvijek neostvariv u realnim uvjetima, kako zbog kompleksnosti okoline, tako i zbog ograničenja u procesiranju informacija (Simon, 1955). Prema tome, ljudi se najčešće ne ponašaju u skladu s načelom maksimizacije preferencija, već odabiru prvu opciju koja je dovoljno dobra da prijeđe „prag prihvatljivosti“. Ovakvo se shvaćanje maksimizacije održalo do današnjeg dana pa je trenutno uobičajena definicija ona prema kojoj je maksimizacija pristup donošenju odluka s ciljem odabiranja najbolje moguće odluke u određenoj situaciji (Schwartz i sur., 2002). Još jedna često korištena definicija opisuje maksimizaciju kao proces ulaganja većeg truda, odnosno resursa s ciljem donošenja boljih odluka (Highhouse, Diab i Gillespie, 2008).

Jedan od prvih znanstvenika koji su proučavali različite strategije prilikom donošenja odluke bio je Wright, i to u kontekstu potrošačkog ponašanja. On govori o tome kako osoba koja odlučuje mora pomiriti želju za time da što više profitira od odluke, odnosno optimizira korist od odabrane opcije, s brigom oko zahtjevnosti zadatka (Wright, 1975). Naime, kod takvih zadataka izbora potrošač je obično zatrpan velikom količinom informacija o različitim proizvodima i njihovim karakteristikama, dok je s druge strane njegov kapacitet procesiranja informacija ograničen. Kada se tome pridoda činjenica da su ljudi kognitivni škrci te da često, i onda kada imaju resurse, ne koriste ih u cijelosti jer bi to zahtijevalo veliko žrtvovanje u terminima vremena i truda, uz neproporcionalno malu korist, ne čudi da se u velikom broju situacija odlučuju za strategiju pojednostavljivanja. Još jedan od mogućih razloga za odabir te strategije je bijeg od afektivno neugodnog stanja konflikta između različitih opcija.

Odabir strategije uvelike ovisi o uvjetima u kojima se odlučivanje odvija. Stoga je bitno ima li odluka veliku ili malu važnost, postoji li velik ili mali broj opcija na raspolaganju, koliki je

broj relevantnih karakteristika pojedinih opcija te koliko osoba ima vremena na raspolaganju. Nadalje, uspoređivati se mogu opcije međusobno, kao i svaka opcija pojedinačno s određenim zamišljenim idealom (Wright, 1975).

Ako osoba vrši odabir na način da uspoređuje sve moguće parove opcija na temelju svih njihovih atributa, radi se o optimizaciji, a ako ih komparira samo prema najvažnijem atributu, odbacuje lošiju opciju u paru prilikom svake usporedbe ili odabire prvu opciju koja ispunjava kriterije zamišljenog standarda, koristi neku od brojnih strategija pojednostavljivanja. Zanimljivo, pokazalo se da su ljudi to uvjereniji u optimalnost vlastitog izbora što opcije imaju više relevantnih karakteristika (Mills, Meltzer i Clark, 1977).

## ***1.2. Maksimizacija***

Trenutno je jedan od najpriznatijih stručnjaka u području psihologije odlučivanja Barry Schwartz. Počeo se intenzivnije baviti donošenjem odluka i različitim strategijama odlučivanja krajem 90-ih godina 20. stoljeća, a povod je bio sasvim banalan. Naime, na razmišljanje ga je potaknula kupovina traperica. Jednom je prilikom posjetio specijaliziranu trgovinu u trgovačkom centru te zatražio uobičajene traperice, kakve je do tada nosio. U tom je trenutku shvatio koliki izbor proizvoda ima na raspolaganju. Zaključio je kako je prije izbor bio mnogo manji te su se kupci morali zadovoljiti onime što je u ponudi, no kupovina je trajala mnogo kraće i nije zahtijevala gotovo nikakav mentalni napor (Schwartz, 2004).

Prema Schwartzu, kada ljudi nemaju nikakav izbor, nisu ni zadovoljni. Kako se broj opcija povećava, dolazi do percepcije veće autonomije, slobode i kontrole nad odlukama. Na prvi se pogled čini logično da je potencijalna korist to veća što je veći broj opcija na raspolaganju, jer se na taj način povećava i vjerojatnost da je barem jedna od njih dobra, ili čak izvrsna (Schwartz, 2000). Ipak, već se i prije Schwartzova pojavila nekolicina istraživača koji su dobili drugačije nalaze.

### 1.2.1. Maksimizacija i broj opcija

Tako, na primjer, Simonson zaključuje da više opcija ne mora značiti i veću atraktivnost procesa izbora ako ispitanici anticipiraju da postoji mogućnost žaljenja zbog odabrane opcije nakon donošenja odluke (Simonson, 1992).

Nadalje, u nekolicini istraživanja pokazalo se da zadovoljstvo izborom ovisi o stavu osobe prema odlučivanju (Beattie, Baron, Hershey i Spranca, 1994). Stav prema odlučivanju analogan je stavu prema riziku, a odnosi se na sklonost ka donošenju ili izbjegavanju odluka. Osobe s afinitetom za odlučivanje preferiraju situacije u kojima sami mogu donositi odluke, čak i ako ne mogu postići ništa bolji ishod nego u slučaju da netko drugi donese odluku za njih. S druge strane, osobe s averzijom prema odlučivanju preferiraju da drugi izaberu koja je opcija za njih najbolja. Averzija prema odlučivanju nije stabilna osobina, već ovisi o situaciji, a najčešće se javlja u situacijama kada osoba mora donijeti odluku za nekoga drugoga, kada odluka uključuje nepoštenu podjelu određenih resursa ili kada je moguć loš ishod te postoji mogućnost žaljenja za odabranom opcijom.

Iyengar i Lepper proveli su seriju istraživanja čiji rezultati jako dobro pokazuju kako ponekada veći izbor ne mora značiti i veću dobrobit za pojedinca. U prvome od njih ponudili su posjetiteljima jednog supermarketa da degustiraju marmelade (Iyengar i Lepper, 2000). Pri tome je polovica ispitanika, koji su zapravo bili slučajni prolaznici, imala na izboru 6 vrsta, a druga polovica čak 24 vrste marmelade te su mogli probati onoliko okusa koliko su željeli. Istraživači su nakon toga pratili kupovinu marmelada tog proizvođača. Rezultati su pokazali da veći izbor u početku djeluje atraktivno kupcima. Naime, u prosjeku je veći postotak prolaznika pristupio degustiranju kada su na izboru imali 24 vrste marmelade. Međutim, veći postotak ljudi koji su kasnije zaista i kupili marmeladu istog proizvođača bio je iz skupine s limitiranim izborom. Kako su obje skupine u prosjeku kušale jednak broj marmelada (samo dvije – moguće zbog prirode situacije, jer su bili okruženi ostalim kupcima koji su također željeli pristupiti degustaciji), najvjerojatnije objašnjenje smanjene motivacije za kupovinom u skupini s većim

brojem alternativa je da su ispitanici mislili kako nemaju dovoljno informacija za donošenje odluke o najboljoj opciji.

U drugome istraživanju ispitanici su bili studenti psihologije koji su mogli, ukoliko su željeli, napisati esej za dodatne bodove na jednom kolegiju (Iyengar i Lepper, 2000). Pritom je jedna polovica studenata mogla birati između 6 tema eseja, a druga je polovica imala na raspolaganju čak 30 tema. Dobiveno je da je statistički značajno veći postotak studenata iz uvjeta s ograničenim brojem opcija predao esej, a komisija je njihove eseje u prosjeku procijenila boljima od onih koji su pisali studenti s mnogo većim brojem tema na raspolaganju.

Ovi su rezultati, iako kontraintuitivni, u skladu s rezultatima prethodnog istraživanja istih autora te navode na zaključak kako je veći izbor na prvi pogled privlačniji ljudima, no dugoročno smanjuje njihovu intrinzičnu motivaciju. Drugim riječima, moguće je da prevelik broj dostupnih opcija potiče ljude na korištenje heuristika u odlučivanju koje vode ka manjoj predanosti vlastitim preferencijama. U tim situacijama ljudi stavljaju na vagu korist koju imaju od odlučivanja i uloženi trud te donose odluke na temelju manjeg broja informacija i zadovoljavaju se prvom opcijom koja im se čini prihvatljivom (Mills i sur., 1977). Nasuprot tome, limitiran izbor potiče ljude na racionalno razmišljanje s ciljem optimizacije, odnosno pronalaženja najbolje opcije za njih.

Autori su ponudili i drugo, potpuno kontrastno tumačenje, prema kojemu su ispitanici koji su na raspolaganju imali više opcija predaniji procesu izbora. Moguće je da se upravo iz tog razloga što imaju širu paletu alternativa osjećaju odgovornijima za posljedice izbora i više se boje potencijalnog žaljenja u slučaju odabira loše opcije, pa zato u uvjetima kada nemaju dovoljno vremena ni kapaciteta za ulaganje truda kako bi razmotrili sve dostupne informacije iskazuju averziju prema odlučivanju, odnosno ne predaju esej. Posljednje u nizu istraživanja provedeno je kako bi se provjerilo koja je od gore navedenih hipoteza točna.

Istraživanje je provedeno u laboratorijskim uvjetima, a ispitanici su ovaj put morali birati njima najprivlačniju čokoladu među ponuđenima (Iyengar i Lepper, 2000). Na izboru su, ovisno o skupini kojoj su pripadali, imali 6 ili 30 čokolada istog proizvođača, dok ispitanici iz kontrolne skupine nisu sami birali, već je za njih po slučaju izabrana jedna vrsta čokolade.

Ispitanici koji su imali izbor od 30 opcija potrošili su statistički značajno više vremena na biranje najpoželjnije od njih, no porast vremena u odnosu na skupinu koja je birala između 6 opcija bio je sporiji od linearnog. Nadalje, ispitanici s većim izborom bili su statistički značajno zadovoljniji ponuđenim asortimanom, no istovremeno su smatrali da je proces donošenja odluke o najpoželjnijoj opciji bio teži i više frustrirajuć. Međutim, na kraju su ispitanici iz uvjeta s limitiranim brojem opcija bili zadovoljniji odabranom opcijom, a obje su skupine u prosjeku bile zadovoljnije od kontrolne skupine. Osim toga, oni su se u većem broju odlučivali za odabranu čokoladu kao kompenzaciju za sudjelovanje u eksperimentu, dok je druga skupina preferirala novac.

Zaključno, čini se da ljudi koji imaju na raspolaganju veći broj opcija više uživaju u procesu biranja, moguće zbog osjećaja slobode i kontrole, kao što je već spomenuto, no osjećaju i više odgovornosti za svoje izbore i njihove posljedice. Ovi nalazi idu i u prilog tome da, bez obzira na broj dostupnih opcija, ljudi češće imaju tendenciju ka zadovoljavanju prvom opcijom koja im je dovoljno dobra, nego ka traženju najbolje, što zbog toga što su kognitivni škrci, a što zbog modernog stila života u kojemu su pretrpani informacijama iz velikog broja izvora te obično nemaju ni vremena racionalno razmotriti sve relevantne informacije.

## 1.2.2. Teorija i istraživanja Barryja Schwartza

### 1.2.2.1. Schwartzov teoretski okvir

Jedan od bitnih koncepata o kojima Schwartz govori u svojem ranom teoretskom radu je samodeterminacija. Prema njemu, svi ljudi teže ka tome da imaju slobodu i autonomiju za samostalno odlučivanje o svim aspektima vlastitog života (Schwartz, 2000). Samodeterminirani ljudi bi, prema već opisanoj teoriji racionalnog izbora, trebali birati na način da maksimiziraju vlastite preferencije. Međutim, ovaj znanstvenik smatra kako u slučaju prevelikog broja opcija na raspolaganju ne dolazi do slobode izbora, već tiranije izbora, te kako su za optimalno



funkcioniranje ipak potrebna određena ograničenja u životu, koja je potrebno identificirati. Pored toga, mišljenja je da proliferacija broja opcija može imati i brojne negativne efekte na dobrobit pojedinca.

Prvi je problem kod velikog broja opcija stjecanje adekvatnih informacija o njima. Poznato je da je ljudski kapacitet kratkoročnog pamćenja  $7\pm 2$  informacije u određenom trenutku (Sperling, 1988). Iako se pokazalo da se informacije mogu povezivati u smislene cjeline, *chunkove*, te da se kapacitet procesiranja na taj način povećava, to je i dalje nedovoljno da bi se u relativno kratkom vremenu koje imamo na raspolaganju za donošenje odluka procesirale sve potrebne informacije o opcijama i njihovim atributima.

Još je jedan od problema što s povećanjem broja opcija rastu i standardi za prihvatljiv ishod odlučivanja, dok se statistički smanjuje vjerojatnost za odabir najbolje opcije (Schwartz, 2000). Naposljetku, kako izbor postaje veći, ljudi osjećaju povećanu odgovornost te počinju vjerovati da su za loš ishod, ako do njega dođe, krivi isključivo oni sami.

Treba naglasiti kako velik broj alternativa nije nužno uvijek loš za ljude (Schwartz i sur., 2002). Gledano iz perspektive osoba koje odabiru strategiju zadovoljenja prvom opcijom koja prijeđe prag prihvatljivosti, dodavanje opcija zaista jest uglavnom pozitivno. Ako isprva nije bilo niti jedne dobre opcije među ponuđenima, dodavanjem novih povećava se vjerojatnost da će se naći barem jedna dobra, dok se nekvalitetne nove opcije jednostavno zanemaruju. Također, bitno je spomenuti kako je moguće da sklonost ka maksimizaciji nije stabilna osobina, već ovisi o situaciji. Na primjer, logično je da će se kod bitnih životnih događaja, poput odabira fakulteta ili zdravstvenih odluka, više-manje svi ponašati kao maksimizatori i nastojati odabrati najbolju opciju. Ovo je samo jedna od brojnih hipoteza koje je Schwartz zajedno sa suradnicima nastojao provjeriti nizom eksperimenata.

### **1.2.2.2. Schwartzovi eksperimentalni radovi – maksimizacija kao crta ličnosti**

#### **1.2.2.2.1. Maksimizacija, žaljenje i dobrobit pojedinca**

Kako je donošenje odluka, a pogotovo maksimizacija, relativno novo područje u psihologiji, a radovi Schwartzovih prethodnika pretežno su bili teoretski, prvi korak bio je razviti skalu za mjerenje maksimizacije. Tako je prvi eksperiment obilježilo konstruiranje Skale maksimizacije koja se sastoji od 13 čestica i Skale žaljenja koja sadrži 5 čestica (Schwartz i sur., 2002), a rezultati tih dviju skala međusobno su bili u visokoj pozitivnoj korelaciji.

Pokazalo se da su maksimizatori značajno manje sretni i optimistični, imaju niže samopouzdanje i zadovoljstvo životom te su skloniji depresiji i žaljenju od ispitanika koji su koristili strategiju zadovoljenja (Schwartz i sur., 2002). Nadalje, maksimizacija je bila pozitivno povezana s perfekcionizmom. Iako se zbog korelacijske prirode istraživanja ne može zaključiti ništa o kauzalnosti, čini se da tendencija ka maksimizaciji dovodi do boljih objektivnih, ali lošijih subjektivnih ishoda odlučivanja. Isto tako, iz rezultata ovog istraživanja nije moguće izvoditi zaključke o stabilnosti maksimizacije, odnosno je li to stabilna osobina ili ovisi o situaciji.

#### **1.2.2.2.2. Maksimizacija i socijalna usporedba**

Schwartz i suradnici postavili su, između ostalih, pitanje na koji način maksimizatori prosuđuju je li opcija koju su odabrali zaista najbolja. Naime, često ne postoji konačan broj opcija koje su na raspolaganju ili barem neke od njih nisu vidljive, što otežava proces evaluacije, kao na primjer kod odabira jela, odjeće ili partnera (Schwartz i sur., 2002). Jedan od važnih okvira za komparaciju su drugi ljudi, a ona se odvija kroz proces koji se naziva socijalna usporedba.

Još se 50-ih godina 20. stoljeća u socijalnoj psihologiji pojavio velik interes za proučavanjem ove pojave. Festinger (1954) je primijetio kako ljudi često evaluiraju svoja ponašanja, kognicije, emocije i mogućnosti u odnosu na druge ljude. Pritom se najčešće uspoređuju s pojedincima koji su im najbliži po relevantnim karakteristikama, odnosno s onima koji su malo bolji od njih, jer to djeluje motivirajuće. Uzlazna socijalna usporedba odnosi se na uspoređivanje s boljima od nas, dok se prilikom silazne socijalne usporedbe uspoređujemo s onima koji su lošiji od nas u određenoj domeni.

Jedno je istraživanje pokazalo da su i sretni i nesretni ljudi zadovoljni kada je njihova izvedba bolja od izvedbe osobe s kojom se uspoređuju, no povratna informacija da su lošiji od standarda za usporedbu ima negativne efekte samo na nesretne ljude (Lyubomirsky i Ross, 1997). Drugim riječima, sretniji su ljudi manje responsivni na negativne povratne informacije. Tako su u istom istraživanju manje sretni ispitanici bili zadovoljniji ishodom rješavanja zadatka i samopouzdaniji kada su oni sami bili loši, ali bolji od vršnjaka s kojim su se uspoređivali, nego u situaciji kada su imali izvrstan rezultat, ali su bili lošiji od vršnjaka. Takav je nalaz u skladu s rezultatima istraživanja drugih znanstvenika, prema kojima dobra relativna pozicija u odnosu na druge ljude dovodi do većeg zadovoljstva od dobre apsolutne pozicije (Bazerman, Loewenstein i White, 1992), što se može primijeniti na širok spektar situacija poput poslovnog okruženja, odnosno visine plaća.

U prvom od istraživanja Schwartza i suradnika vezanih uz socijalnu usporedbu, ispitanici su se morali prisjetiti potrošačkog ponašanja prilikom kupovine određenog skupocjenog ili jeftinog proizvoda, ovisno u kojem su se eksperimentalnom uvjetu nalazili. Rezultati su pokazali da su maksimizatori bili uključeni i u uzlaznu i u silaznu socijalnu usporedbu, a ne samo uzlaznu kako je bilo predviđeno hipotezom (Schwartz i sur., 2002). Međutim, u skladu s pretpostavkama, bili su u prosjeku uključeni u socijalnu usporedbu od nemaksimizatora te su češće iskusili žaljenje i bili manje zadovoljni.

U sljedećem istraživanju isti su autori kreirali eksperimentalnu paradigmu s anagramima koju su osmislili Lyubomirsky i Ross (1997). Zadatak ispitanika bio je rješavanje anagrama pri čemu im je rečeno da se radi o ispitivanju kognitivnih sposobnosti, a eksperiment se odvijao u prisustvu vršnjaka istog spola koji je izvršavao isti zadatak. Zapravo se radilo o pomoćniku

eksperimentatora, što ispitanici nisu znali. Ta je osoba u polovici slučajeva rješavala zadatak dvostruko brže od pravih ispitanika, a u drugoj polovici situacija upola sporije od njih.

Pokazalo se da su ispitanici imali dobru percepciju te bili svjesni razlika u izvedbi između njih i vršnjaka, što znači da su koristili socijalnu usporedbu. Nadalje, efekti socijalne usporedbe bili su izraženiji kod maksimizatora. Naime, maksimizatori su značajno lošije procjenjivali svoju izvedbu kada je ispitanik koji je bio s njima u prostoriji imao bolju izvedbu od njih, nego kada je bio lošiji, što nije bio slučaj kod nemaksimizatora. Osim toga, njihovo je raspoloženje bilo negativnije kada su se uspoređivali s boljima od sebe, dok su nemaksimizatori pokazivali minimalnu ili nikakvu promjenu raspoloženja. Rezultati vezani uz pozitivna raspoloženja nisu slijedili očekivani obrazac, što ostavlja mogućnost da socijalna usporedba ima ulogu samo u nastanku negativnih, ne i pozitivnih raspoloženja.

Iz opisanih se eksperimenata može zaključiti da je socijalna usporedba zaista relevantan izvor informacija prilikom evaluiranja odabranih opcija te zaslužuje pažnju istraživača koji se bave područjem donošenja odluka.

#### **1.2.2.2.3. Maksimizacija i žaljenje**

Jedno od zanimljivijih istraživanja Schwartz i suradnika je ono koje se bavilo povezanošću između maksimizacije i žaljenja. Istraživanje se nadovezalo na ono s anagramima, a misao vodilja bila je da je jedan od potencijalnih čimbenika koji dovode do smanjene sreće i zadovoljstva životom kod maksimizatora osjetljivost na proživljeno ili anticipirano žaljenje (Schwartz i sur., 2002). Ako je to zaista istina, onda bi situacije u kojima je povećana mogućnost za iskustvo žaljenja trebale imati veći efekt na maksimizatore nego na nemaksimizatore. S ciljem provjere navedene hipoteze, korištena je paradigma igre pregovaranja (Güth, Schmittberger i Schwarze, 1982).

Ispitanici su ispunjavali Skalu maksimizacije i Skalu žaljenja, a zatim su nakon 7 tjedana sudjelovali u *online* igri pregovaranja, za koju im je rečeno da nema veze s prethodnim

istraživanjem. Svi ispitanici sudjelovali su u dvjema verzijama igre, standardnoj i modificiranoj, a redosljed je bio određen prema slučaju. Na početku igre ispitanici su morali zamisliti da imaju određenu svotu novca. Zatim su morali ponuditi dio tog iznosa drugom igraču koji može prihvatiti ili odbiti ponudu, a čije je odluke simuliralo računalo. Ako prihvati, ispitanik dobije preostali iznos, a ako ne, ne dobiva ništa. Cilj je ispitanika ponuditi najmanju svotu novca koju će drugi igrač prihvatiti. Razlika između originalne i izmijenjene verzije je u tome što u modificiranoj verziji ispitanici dobivaju povratnu informaciju o najmanjoj količini novca koja bi bila prihvaćena od strane drugog igrača u svakom krugu igre. Pretpostavka je da će se javiti žaljenje ako je ponuđena svota veća od praga prihvaćanja, a glavna hipoteza da će maksimizatori iskazati veće razlike u ponudama u različitim verzijama igre.

Neki rezultati u skladu su s predviđanjima, no neki su od njih i iznenađujući. Među ispitanicima muškog spola, maksimizatori su u prosjeku davali niže ponude od nemaksimizatora, dok kod žena nisu nađene razlike. Međutim, maksimizatori oba spola davali su niže ponude u modificiranoj verziji igre kada se nakon svakoga kruga prikazivala najmanja ponuda koja bi bila prihvaćena. Neočekivani su rezultati nemaksimizatora koji su u izmijenjenoj verziji u prosjeku davali više ponude nego u originalnoj. Vjerojatno je tendencija ka maksimizaciji povezana s kompetitivnim motivima, koji su obično izraženiji kod muškaraca, što objašnjava takav nalaz, a strategija zadovoljavanja s motivom za suradnjom i željom za pravednošću, zbog čega su nemaksimizatori najzadovoljniji kada su resursi podijeljeni jednako, a ne u situaciji kada oni dobivaju više od polovice.

Nadalje, maksimizatori su općenito bili manje zadovoljni ishodima i češće iskusili žaljenje, no nije potvrđena hipoteza da će nezadovoljstvo biti intenzivnije izraženo u verziji igre kada se nakon svakog kruga prikazuje najmanja ponuda koja bi bila prihvaćena.

### **1.2.2.3. Sažetak Schwartzovog rada na području maksimizacije i prijedlozi za buduća istraživanja**

Barry Schwartz i njegovi suradnici dali su velik doprinos području psihologije odlučivanja i razvoju znanja o konstruktima maksimizacije, kako kroz teorijski rad, tako i putem istraživačkog rada, a sažetak njihovih glavnih saznanja bit će prikazan u daljnjem tekstu.

Rezultati istraživanja pokazali su da je maksimizacija u pozitivnoj korelaciji s perfekcionizmom, žaljenjem i depresijom, dok je negativno povezana sa srećom, zadovoljstvom životom, optimizmom i samopouzdanjem (Schwartz i sur., 2002).

Pored toga, maksimizatori su skloniji uključivanju u socijalnu usporedbu te na njih više djeluju negativni efekti usporedbe. Oni su u prosjeku manje zadovoljni svojim potrošačkim odlukama te češće imaju iskustvo žaljenja vezano uz njih. Naposljetku, češće anticipiraju žaljenje od nemaksimizatora te su osjetljiviji na njegove moguće posljedice.

Čini se da maksimizatori postižu bolje objektivne ishode procesa odlučivanja nego nemaksimizatori, što je i očekivano s obzirom na više standarde te razmatranje većeg broja opcija i njihovih atributa, no subjektivno ih procjenjuju lošijima jer konstantno preispituju je li odabrana opcija zaista bila najbolja od ponuđenih. Viši standardi dovode do manjeg zadovoljstva, kao i do razmišljanja da je korist neproporcionalna količini truda koji su uložili u odlučivanje te do raskoraka između njihovih očekivanja i realnosti.

Temeljeno na opisanim zaključcima, autori su predvidjeli da će maksimizatori imati veću želju za mogućnošću promjene odluke, što je na tragu rezultata jednog istraživanja u kojemu su ispitanici preferirali situacije u kojima su mogli naknadno mijenjati vlastite odluke nad onima kada su te odluke bile ireverzibilne (Gilbert i Ebert, 2002).

Nude i pretpostavku da je, ako zaista postoji kauzalna veza između maksimizacije i depresije, što se ne može zaključiti iz dosadašnjih istraživanja zbog njihove korelacijske prirode, ključan medijator preširok izbor, to jest preplavljenost opcijama (Schwartz i sur., 2002). Kada je opcija malo, razumno je kriviti okolinu ako dođe do nezadovoljavajućih ishoda. Međutim, u

situacijama kada je puno opcija na raspolaganju, vjerojatnije je da će ta varijabla u interakciji s tendencijom ka maksimizaciji dovesti do razvoja internalnih, depresogenih atribucija neuspjeha, odnosno da će ljudi prije kriviti sebe nego neke vanjske okolnosti za neuspjeh u odlučivanju. Treba napomenuti da će i u prvom slučaju maksimizatori biti manje zadovoljni od nemaksimizatora, ali samim procesom izbora, a ne njegovim ishodom, te neće preuzimati odgovornost za eventualnu lošu odluku.

Postavlja se pitanje je li maksimizacija nužno loša ili ljudi mogu imati i određenu korist od nje. Na primjer, u području zdravlja maksimizacija je adaptivna, pogotovo ako se radi o težim bolestima. Pacijenti koji traže informacije o vlastitoj bolesti i mišljenje drugog doktora imaju veću vjerojatnost za izlječenje ili barem ublažavanje negativnih posljedica bolesti i veću kvalitetu života (Schwartz i sur., 2002). Maksimizacija može dugoročno imati pozitivne ishode i u ostalim bitnim aspektima života, poput odabira fakulteta ili posla.

Iz ove rasprave proizlazi već postavljeno pitanje je li maksimizacija stabilna osobina ličnosti ili ovisi o situaciji. Iako su se u istraživanjima ispitanici uglavnom dijelili na maksimizatore i nemaksimizatore, vjerojatno je svatko maksimizator u određenoj mjeri, a pogotovo u situacijama koje su izrazito bitne, dok nitko ne maksimizira u apsolutno svim domenama jer bi se na taj način, s obzirom na količinu informacija u našoj okolini, svo vrijeme trošilo na donošenje odluka, pretežno nebitnih. Bilo bi interesantno ispitati i razlikuju li se međusobno maksimizatori i nemaksimizatori i u procjeni objektivnih ishoda odlučivanja ili je to slučaj samo kod subjektivne percepcije ishoda. Zaključno, Schwartz i njegov tim zaslužni su za brojna dragocjena saznanja o maksimizaciji, no velik dio područja i dalje je obavijen velom tajni, što je potaklo druge znanstvenike na daljnja istraživanja. Najvažniji od tih nalaza bit će prikazani u daljnjem tekstu.

### 1.2.3. Odnos maksimizacije i ostalih konstrukata

#### 1.2.3.1. Maksimizacija i perfekcionizam

Jedna od brojnih definicija perfekcionizma je da je to osobina ličnosti za koju je karakteristično stremljenje ka savršenstvu i postavljanje izrazito visokih standarda za izvedbu (Stoeber i Otto, 2006). Perfekcionizam je jedan od konstrukata najslabijih maksimizaciji, zbog čega je posebno interesantno promatrati njihovu međusobnu povezanost. Međutim, u novije se vrijeme prestaje misliti o perfekcionizmu kao jedinstvenom konstrukt, te se sve više prihvaća dvoprocesni model Sladea i Owensa (1998).

Ovaj model razlikuje pozitivni (adaptivni) i negativni (neadaptivni) perfekcionizam, koji se manifestiraju istim ili barem sličnim ponašanjem, no u pozadini imaju različite motive, afektivna stanja i kognitivne procese. I jedna i druga skupina teži ka savršenstvu, no adaptivni se perfekcionista pritom fokusiraju na uspjeh, dok kod neadaptivnih perfekcionista prevladava strah od neuspjeha. Iz tog su razloga adaptivni perfekcionista optimističniji, zadovoljniji vlastitim rezultatima i otporniji na neuspjeh, dok je neadaptivni perfekcionizam povezan s negativnim ishodima poput pesimizma i anksioznosti u vezi budućnosti.

Jedno je istraživanje pokazalo da je neadaptivni perfekcionizam zaista povezan s maksimizacijom (Bergman, Nyland i Burns, 2007). Dobivena je i pozitivna povezanost maksimizacije i adaptivnog perfekcionizma, no ona je mnogo manje izražena. Čini se da neadaptivni perfekcionista sami sebi postavljaju nerealno visoka očekivanja te su skloni nezadovoljstvu i žaljenju čak i u situaciji kada ih ispune, dok to nije slučaj kod adaptivnih perfekcionista.

Ye (2010) je također utvrdila postojanje povezanosti između maksimizacije i perfekcionizma, s time da ona ne razlikuje adaptivni i neadaptivni perfekcionizam, već govori o dvjema komponentama perfekcionizma – visokim standardima i diskrepanci između osobnih



standarda i stvarne izvedbe. Dobiveno je da obje dimenzije doprinose tendenciji ka maksimizaciji, i to neovisno, bez preklapanja i interakcije.

Tako ljudi mogu maksimizirati kod donošenja odluka ili zbog visoko postavljenih standarda, ili zbog neuspjeha u dostizanju tih standarda, koliko god oni visoki ili niski bili. Diskrepanca je bolji prediktor maksimizacije te jedino ona dovodi do nezadovoljstva povezanog s maksimizirajućom tendencijom.

Pojedinci koji sami sebi postavljaju visoke standarde skloniji su maksimizaciji od onih koji to ne čine, no u umjerenim dozama. Maksimizacija proizašla iz tog izvora može čak djelovati kao zaštitni faktor od depresije, pogotovo ako pojedinac uspije ostvariti ciljeve ili im se približiti. Nasuprot tome, osobe kod kojih dolazi do velike diskrepance između očekivanja i stvarnih ishoda odlučivanja sklonije su ekstremnijoj maksimizaciji koja za posljedicu često ima niže zadovoljstvo i sreću te žaljenje zbog donesene odluke.

### **1.2.3.2. Maksimizacija i psihološka dobrobit**

U velikom broju istraživanja nastojala se ispitati povezanost između maksimizacije i varijabli koje se mogu svesti na nazivnik psihološke dobrobiti pojedinca, kao što su zadovoljstvo životom, sreća i depresija.

Iyengar, Wells i Schwartz (2006) su analizom radnih mjesta mladih ljudi koji su tijekom studija ispunjavali upitnik maksimizacije došli do zaključka da su maksimizatori uspješniji i pronalaze bolje plaćene poslove od nemaksimizatora, ali su manje sretni od njih. Njihova početna plaća u prosjeku je 20 posto veća, no oni se osjećaju anksioznije, zabrinutije, umornije, pesimističniji su i pod većim stresom. To je na tragu već otprije poznatih rezultata da maksimizatori postižu bolje objektivne ishode, no subjektivno ih procjenjuju lošijima (Schwartz i sur., 2002).

U istome istraživanju nije dobivena povezanost između maksimizacije i prosjeka ocjena na studiju, čime se eliminiraju habituacija na uspjehe i nedostignuti visoki standardi koji

proizlaze iz tih uspjeha kao moguće objašnjenje (Iyengar i sur., 2006). Jedna od hipoteza autora bila je da su maksimizatori dispozicijski manje sretni od onih koji imaju manje izražene tendencije ka maksimizaciji, zbog čega bi bili manje zadovoljni bilo kojom odlukom, a ne samo onom o poslu koji će prihvatiti, no i ona se pokazala netočnom kada se kontrolirao negativan afekt tijekom studija, odnosno u vrijeme ispunjavanja upitnika maksimizacije.

Najplauzibilnije je objašnjenje da maksimizatori u potrazi za najboljom opcijom razmatraju veći broj alternativa, čime se povećava vjerojatnost anticipiranog ili stvarnog žaljenja, potiče se povišenje standarda te se povećava cijena odluke u terminima vremena i kognitivnog napora. Ovi čimbenici prevladavaju te umanjuju vrijednost zadovoljstva proizašlog iz konačne odluke. Ono što umanjuje mogućnost generalizacije rezultata istraživanja je činjenica da je korištena samo jedna objektivna mjera uspjeha u procesu traženja posla – plaća, te je moguće da manje zadovoljstvo u konačnici proizlazi iz lošijih uvjeta rada, nedostatka socijalne interakcije s kolegama i nadređenima ili nemogućnosti napredovanja.

Polman (2010) je proveo veći broj eksperimenata i došao do zaključka da maksimizatori zaista razmatraju veći broj alternativa od nemaksimizatora, ali među njima i veći broj loših alternativa, a upravo su one odgovorne za negativan efekt povezan s tendencijom ka maksimizaciji.

Rezultati jednog istraživanja navode na zaključak da u situacijama kada ispitanici imaju velik broj opcija na raspolaganju dolazi do *efekta prezasićenosti izborom*, koji je također potencijalno povezan s negativnim afektom koji se javlja kod maksimizatora (Moyano-Diaz, Martinez-Molina i Ponce, 2014). Nadalje, isti autori dobili su zanimljiv nalaz da je dimenzija maksimizacije pod nazivom *traženje alternativa* pozitivno povezana sa zadovoljstvom životom, dok je dimenzija *teškoća odlučivanja* u pozitivnoj korelaciji sa žaljenjem te bi upravo ona mogla biti odgovorna za negativne efekte maksimizacije na psihološku dobrobit pojedinca.

Purvis, Howell i Iyer (2011) ispitivali su ulogu ličnosti u vezi između maksimizacije i psihološke dobrobiti. Ispostavilo se da ličnost ima značajnu ulogu u objašnjenju te povezanosti, a najbolji prediktor maksimizacije nije savjesnost, što bi se očekivalo prema intuiciji, već neuroticizam. U svjetlu ovih rezultata, nije neobično da su maksimizatori manje sretni i

zadovoljni životom od nemaksimizatora, budući da su u pravilu i skloniji neuroticizmu od njih, a samim time i percepciji stresnosti procesa odlučivanja. S druge strane, dimenzija maksimizacije pod nazivom *visoki standardi* najbolje se može prediciirati pomoću savjesnosti te često dovodi do osjećaja osobnog uspjeha i povišenog samopouzdanja. Pojava neuroticizma kao najboljeg prediktora maksimizacije u neskladu je s njezinim prihvaćenim konceptom u današnje vrijeme, prema kojemu je to racionalno i organizirano ispitivanje svih dostupnih opcija kako bi se naposljetku odabrala ona najbolja. Stoga se iz ovakvih rezultata nameće zaključak da Skala maksimizacije Schwartza i suradnika ima neproporcionalno mnogo čestica vezanih uz afektivnu komponentu odlučivanja, a nedovoljno dobro zahvaća njegovu kognitivnu komponentu.

U zanimljivoj seriji istraživanja demonstriran je fenomen *maksimizacijskog paradoksa* (Dar-Nimrod, Rawn, Lehman i Schwartz, 2009). Maksimizacija prediciira sklonost ka ulaganju dodatnog vremena i truda s ciljem povećanja izbora, što znači da maksimizatori žrtvuju vrijeme i ulažu veliki kognitivni napor kako bi povećali broj opcija koje su im na raspolaganju i kako bi imali veću vjerojatnost odabira izvrsne opcije, a to ih na kraju čini manje zadovoljnima i sretnima od nemaksimizatora zbog žaljenja za neodabranim opcijama i neproporcionalno malu korist u odnosu na žrtvu. Pokazalo se ne samo da su maksimizatori koji su birali između velikog broja alternativa manje zadovoljni konačnim odlukama od nemaksimizatora, nego i od onih maksimizatora koji su birali između manjeg broja opcija. Takav obrazac ne vrijedi za nemaksimizatore. Naime, oni nisu manje zadovoljni kada im se ponudi veći broj opcija jer uzimaju u obzir samo one dobre te jednostavno ignoriraju loše nove opcije. Na taj način ne moraju uložiti veliku količinu dodatnog vremena i truda te u najvećem broju slučajeva izostaje žaljenje.

Rezultati istraživanja koje je provela Ye (2010) upućuju na to da veza između maksimizacije i depresije nije linearna. Ljudi s umjerenim rezultatom na skali maksimizacije imaju najmanju vjerojatnost za pojavu depresije. Izraziti maksimizatori skloniji su depresiji, kao i ekstremi na suprotnom kraju spektra, moguće zbog toga što ni u bitnim životnim situacijama ne razmatraju dovoljan broj opcija te se moraju zadovoljiti najmanje lošom od ponuđenih.

### 1.2.3.3. Maksimizacija i potreba za kognicijom

Potreba za kognicijom je sklonost pojedinca ka procesiranju informacija i uživanju u razmišljanju (Cacioppo i Petty, 1982). Ljudi s niskim rezultatom na skali potrebe za kognicijom preferiraju jednostavne, repetitivne zadatke i poslove, dok su oni s visokom potrebom za kognicijom skloniji poslovima koji su složeniji i zahtijevaju kognitivni napor te se češće angažiraju u znanstvenom radu. Takvi pojedinci doživljavaju kognitivnu aktivnost kao intrinzičnu nagradu (Ye, 2010).

Kako maksimiziranje u najvećem broju slučajeva dovodi do povećane kognitivne aktivnosti, postoji mogućnost da maksimizatori imaju tendenciju ka višim rezultatima na skali potrebe za kognicijom i nalaze dodatni izvor užitka upravo u kognitivnoj aktivnosti koja se odvija tijekom procesa odlučivanja. Ako je to točno, moguće je da do maksimizacije ne dolazi uvijek zbog produkta, odnosno želje za donošenjem najbolje moguće odluke, već i zbog samog procesa odlučivanja, dok bi se nemaksimizatori mogli zadovoljavati prvom opcijom koja prijeđe prag prihvatljivosti zbog averzije prema dodatnom kognitivnom naporu kojega bi morali uložiti kada bi htjeli imati veći broj opcija na raspolaganju.

Ovakva povezanost između maksimizacije i potrebe za kognicijom indirektno je podržana nekolicinom prethodnih istraživanja. Tako pojedinci s većom potrebom za kognicijom imaju sklonost ka prikupljanju većeg broja informacija prije donošenja potrošačkih odluka (Inman, McAlister i Hoyer, 1990) te su češće neodlučni prilikom odlučivanja (Webster i Kruglanski, 1994), a oba su fenomena povezana i s maksimizacijom.

S druge strane, maksimizacija ne znači nužno angažman u obliku individualnog razmišljanja. Velik je broj istraživanja pokazao da se maksimizatori oslanjaju i na heuristike te vanjske izvore informacija poput socijalne usporedbe (Schwartz i sur., 2002).

U jednome od rijetkih istraživanja koja su direktno ispitivala vezu između maksimizacije i potrebe za kognicijom nisu dobiveni jednoznačni rezultati (Nenkov, Morrin, Ward, Schwartz i Hulland, 2008). Dobiven je nalaz da je potreba za kognicijom povezana s dimenzijama

maksimizacije teškoća odlučivanja i visoki standardi, ali ne i s dimenzijom traženje alternativa, koja zapravo najbolje reprezentira konstrukt u cjelini.

Ye (2010) ne dobiva nikakvu povezanost između maksimizacije i potrebe za kognicijom. Rezultati njezinog istraživanja upućuju na zaključak da maksimizatori nemaju izraženiji interes za racionalno razmišljanje ili angažiranje u kognitivnim aktivnostima u odnosu na nemaksimizatore. Umjesto toga, čini se da zaista isprobavaju veći broj opcija kako bi imali veću vjerojatnost odabiranja najbolje među ponuđenima, a pritom koriste strategije poput različitih heuristika i socijalne usporedbe kako bi se bolje nosili s kompleksnošću zadatka.

#### **1.2.3.4. Maksimizacija i razrađenost ideala**

Chernev (2003) je, u skladu većim brojem nalaza u literaturi, također smatrao da povećanje broja opcija može dovesti do prevelikog kognitivnog opterećenja te, posljedično, do negativnih ishoda. On je nadgradio postojeće spoznaje uvođenjem varijable razrađenog ideala, odnosno prethodno formirane preferencije kao moderatora veze između širine asortimana i pojedinčevih odluka.

U mnogim situacijama ljudi imaju unaprijed formirane preferencije prema određenim opcijama te biraju bez evaluiranja svih alternativa, odnosno ponašaju se kao nemaksimizatori (Slovic, Finucane, Peters i MacGregor, 2002). S druge strane, ponekada nemaju preferiranu opciju ili ona nije dostupna, zbog čega moraju evaluirati attribute različitih alternativa kako bi izvršili izbor. Takvi se pojedinci kod velikog izbora nalaze pred teškim zadatkom jer moraju kombinirati različite karakteristike pojedinih opcija kako bi našli njihovu idealnu kombinaciju, dok oni s razrađenim idealom jednostavno moraju uspoređivati jednu po jednu opciju s njim dok ne nađu onu koja mu je dovoljno slična (Chernev, 2003). Zbog toga bi osobe s formiranim preferencijama trebale biti zadovoljnije većim izborom od osoba bez formiranih preferencija. Kroz seriju istraživanja ta je hipoteza potvrđena.

Nadalje, formirane preferencije povezane su sa selektivnijim, serijskim procesiranjem baziranom na alternativama, dok osobe bez razrađenog prototipa idealne opcije više upotrebljavaju komparaciju i paralelno procesiranje temeljeno na atributima opcija. Što je broj opcija veći, proces odlučivanja se više komplicira, zbog čega osobe bez formiranih preferencija izbjegavaju širok asortiman. S povećanjem broja opcija povećava se zadovoljstvo procesom izbora, ali samo kod onih pojedinaca koji imaju razrađen prototip idealne opcije. Ukratko, osobe s formiranim preferencijama najčešće se ponašaju poput nemaksimizatora, a osobe bez unaprijed razrađenih preferencija kao maksimizatori, no u situacijama s velikim izborom ljudi se općenito češće ponašaju po principu zadovoljenja.

#### **1.2.3.5. Maksimizacija i demografske razlike**

Ljudi s različitim karakteristikama razlikuju se i po broju i karakteristikama situacija u kojima moraju donositi odluke. Na primjer, adolescenti i mladi odrasli ljudi, za razliku od starijih ljudi, moraju donositi velik broj odluka bitnih za kasniji život poput odabira fakulteta, posla i životnog partnera. Društvo je u razvijenim zemljama Amerike i zapadne Europe sklonije konzumerizmu od ostatka društva, a u takvim okolnostima njihovi stanovnici susreću se s mnogo većim izborom proizvoda od ostatka društva. Stoga je zanimljivo ispitati razlikuju li se ljudi u tendenciji ka maksimizaciji ovisno o njihovoj dobi, spolu i ostalim demografskim karakteristikama.

Schwartz i suradnici (2002) dobili su statistički značajnu razliku u tendenciji ka maksimizaciji između muškaraca i žena u 3 od 7 uzoraka ispitanika, i to u smjeru da su muškarci skloniji maksimiziranju. Pored toga, pokazalo se da Amerikanci u većoj mjeri preferiraju širok izbor od Europljana, što je povezano s jednom dimenzijom maksimizacije, traženjem alternativa.

Ye (2010) je, što se tiče spola, dobila rezultate suprotne prethodnim istraživanjima. Naime, u njezinom se istraživanju pokazalo sa su žene sklonije maksimizaciji od muškaraca. Isto tako, dobivena je statistički značajna razlika između većinskog stanovništva, odnosno bijelih

Amerikanaca i etničkih manjina (Afroamerikanci, Latinoamerikanci i Azijci) te su pripadnici manjina u prosjeku imali više rezultate na Skali maksimizacije. Ovakvi se nalazi objašnjavaju na način da su maksimizaciji sklone one grupe stanovništva koje imaju manja socijalna prava i percepciju da su njihovi izbori limitirani – žene i etničke manjine, dok to nije slučaj s privilegiranim društvenim grupama.

#### 1.2.4. Mjerenje maksimizacije

Prvi razvijeni instrument za mjerenje maksimizacije bila je već spomenuta Skala maksimizacije Schwartza i suradnika iz 2002. godine. Ova se skala sastoji od 13 čestica u obliku izjavnih rečenica, a ispitanici ne moraju svoj odgovor smjestiti na skalu, već samo procijeniti slažu li se s navedenom tvrdnjom ili ne. Skala ima trofaktorsku strukturu, a razvijena je za potrebe eksperimenata istih autora, budući da do tada nije postojao niti jedan instrument za mjerenje ovoga konstrukta.

Originalna je verzija korištena i za potrebe ovoga rada, dok su kasnije neki autori za odgovaranje upotrebljavali Likertovu skalu u rasponu od 1 do 7. S obzirom na loše psihometrijske karakteristike pojedinih čestica, isprobano je nekoliko skraćениh varijanti skale, dok se naposljetku zadržala ona sa 6 čestica, od kojih svi faktori originalne skale sadrže po dvije (Nenkov i sur., 2008).

Highhouse i sur. (2008) smatraju da maksimizacija nije povezana s negativnim ishodima te da se takvi rezultati dobivaju zbog toga što postojeći instrument za njezino mjerenje ne mjeri ono što bi trebao. Zbog toga su razvili Skalu tendencije ka maksimizaciji koja sadrži 3 čestice iz originalne Skale maksimizacije (Schwartz i sur., 2002) te dodali 6 novih čestica. Ova nova mjera pokazala se povezanom sa žaljenjem, no ne i sa neuroticizmom ili izbjegavanjem odlučivanja.

Najnoviji je instrument Inventar maksimizacije (Turner, Rim, Betz i Nygren, 2012), koji se također razvio iz Skale maksimizacije iz 2002. godine. Ova mjera ima bolje psihometrijske

karakteristike od originalnog upitnika, a dimenzija visoki standardi zamijenjena je zadovoljenjem.

### 1.3. *Žaljenje*

Kada ljudi donose odluke, neovisno o kakvima se radi, često kasnije budu nezadovoljni njima, pogotovo ako imaju informacije o tome da se neka druga opcija ispostavila boljom. Ponekada čak nije ni riječ o realnom iskustvu s negativnim ishodima biranja, već anticipiraju mogućnost žaljenja ukoliko se odluče za određenu opciju te na osnovu toga mijenjaju svoj odabir (Simonson, 1992; Ritov, 1996; Zeelenberg, Beattie, van der Pligt i de Vries, 1996). Činjenica da se pri odlučivanju ne oslanjaju samo na razum, već i na emocije, još je jedan pokazatelj kako ljudi nisu u potpunosti racionalni. Žaljenje je konstrukt koji se često dovodi u vezu s maksimizacijom, a kako je uz to jedna od važnih varijabli u ovom radu, bit će mu posvećeno malo više pažnje.

Jedna od često korištenih definicija specificira žaljenje kao više ili manje bolno kognitivno i emocionalno stanje prouzročeno gubitkom, nedostatkom, ograničenjem ili pogreškom (Landman, 1993), a može djelovati na ljude na dva načina. Može ih potaknuti da pokušaju eliminirati posljedice lošeg izbora nakon donošenja odluke ili djelovati na njihove izbore putem anticipacije žaljenja ukoliko se odabere određena opcija (Zeelenberg i sur., 1996).

Počeci ozbiljnijeg znanstvenog bavljenja žaljenjem datiraju iz početka 1980-ih godina, kada je razvijena teorija žaljenja, koju su njezini autori smatrali alternativom teoriji racionalnog izbora u situacijama kada se odlučivanje odvija u uvjetima nesigurnosti (Loomes i Sugden, 1982). Pritom valja razlikovati pojmove rizik i nesigurnost. Rizik je situacija odlučivanja kod koje su vjerojatnosti objektivne i zadane, na primjer bacanje novčića ili kocke (Wu, Zhang i Gonzalez, 2004). Nasuprot tome, u situaciji nesigurnosti vjerojatnosti su subjektivne, što znači da ih procjenjuje sama osoba koja donosi odluku.

Iste godine Bell je u svom radu govorio o tome kako se ljudi u uvjetima nesigurnosti ne ponašaju uvijek u skladu s teorijom očekivane korisnosti, odnosno s teorijom racionalnog izbora



von Neumanna i Morgensterna, već na način da izbjegnu žaljenje (Bell, 1982). Tijekom sljedećeg desetljeća proveden je veći broj istraživanja kojima su se nastojale potvrditi hipoteze ovih teoretičara, a u svima su se nastojali kreirati uvjeti nesigurnosti kako bi ispitanici iskusili ili barem anticipirali žaljenje.

Simonson je smatrao da postoje dva tipa nesigurnosti – nesigurnost posljedica odlučivanja i nesigurnost budućih preferencija koje se mogu potencijalno mijenjati ovisno o posljedicama (Simonson, 1989). Također, govorio je o odgovornosti koju donositelj odluke osjeća u potrošačkom kontekstu. Prema njemu, veće žaljenje javlja se u situaciji kada pojedinac poduzme određenu radnju, a naposljetku se odabrana opcija pokaže lošom, nego kada ne čini ništa i to se ispostavi lošijim rješenjem (Simonson, 1992). Naime, u prvom slučaju osoba uspoređuje ishod akcije s ishodom koji bi imalo nepoduzimanje nikakve radnje, dok u drugom slučaju osoba ne vrši usporedbe, već smatra ishod očekivanim. Osim toga, odstupanje od *statusa quo* i preuzimanje inicijative donosi i percepciju veće osobne odgovornosti za ishod odluke, što ima velik učinak na sam proces odlučivanja. Ova se pojava obično naziva pristranošću nedjelovanja, a nepoduzimanje akcije često se čak smatra normom ili *default* opcijom (Kahneman i Miller, 1986).

Gore navedenu ideju nadogradili su Gilovich i Husted Medvec (1995). Prema njima, iskustvo žaljenja ima vremenski obrazac. Poduzimanje radnje koja se ispostavi lošom zaista izaziva veće žaljenje kratkoročno, no dugoročno veće posljedice u terminima žaljenja ima nepoduzimanje akcije. Svoje su hipoteze potkrijepili rezultatima kvalitativnog istraživanja u kojem su pitali ispitanike zbog čega u životu najviše žale, a čini se da je razlog tome što s vremenom na pojedinca djeluju različiti procesi koji ublažavaju žaljenje za poduzetim radnjama s lošim ishodom te procesi koji intenziviraju žaljenje zbog onoga što su propustili učiniti.

Simonson (1992) je proveo niz istraživanja u kojima su ispitanici stavljeni u ulogu kupca te su morali donositi potrošačke odluke. Jedan od zanimljivijih rezultata je da veća percepcija osobne odgovornosti za potencijalno loš ishod odlučivanja ne znači uvijek i veće žaljenje zbog odabrane opcije. Naime, odabir poznatog *brenda* doveo je do manjeg osjećaja odgovornosti kod većine ispitanika, ali i do većeg anticipiranog žaljenja.

Ispitanici u istraživanju Larricka i Bolesa (1995) sudjelovali su u igri pregovaranja. Ispitivao se efekt povratne informacije o onoj od dvije opcije koja nije bila izabrana na preferencije prema riziku. Rezultati su potvrdili postavku teorije žaljenja prema kojoj su sudionici eksperimenta imali veću averziju prema riziku, to jest sklonost ka odabiru sigurne opcije, u situaciji kada nisu očekivali povratnu informaciju o ishodu neodabrane riskantne opcije nego onda kada su je očekivali.

Zeelenberg i sur. (1996) također su ispitivali učinak očekivane povratne informacije na donošenje odluka. Njihovo je predviđanje bilo da u situacijama koje uključuju rizik ispitanici neće nastojati minimizirati taj rizik, već žaljenje. Za razliku od prethodnih istraživanja, u kojima ispitanici nisu znali kako bi prošli da su odabrali riskantnu, a ne sigurnu opciju, ovi su znanstvenici kreirali paradigmu u kojoj su ispitanici morali izabrati riskantniju opciju ukoliko su željeli minimizirati vjerojatnost žaljenja jer bi u suprotnom, odnosno da su izabrali sigurnu opciju, dobili povratnu informaciju o tome kakav je ishod druge opcije. Rezultati su potvrdili hipotezu, što znači da su ispitanici ponekada izbjegavali, a ponekada preferirali rizik, ovisno o tome koja je opcija minimizirala vjerojatnost žaljenja. Još je jedan od nalaza da averzija prema žaljenju postoji i za dobitke i za gubitke, no nije ustanovljeno u kojim je situacijama taj efekt snažniji. Međutim, pretpostavlja se da je intenzivniji u situaciji gubitaka jer ih ljudi vrednuju više nego dobitke (Kahneman i Tversky, 1979).

Na temelju navedenih, ali i drugih istraživanja u ovom području, Connolly i Zeelenberg (2002) razvili su teoriju opravdanja odluke. Glavna je pretpostavka da je žaljenje kombinacija dviju komponenata – žaljenja zbog toga što je ishod odluke lošiji od samonametnutog standarda i žaljenja, odnosno samookrivljavanja, zbog toga što je odabrana pogrešna opcija. Obično se kod odluka s lošim ishodima obje komponente manifestiraju u određenoj mjeri, no one se ne moraju nužno javljati zajedno. Ovisno o okolnostima, ponekada ljudi okrivljavaju sami sebe iako je ishod dobar, a ponekada ne osjećaju krivnju i odgovornost usprkos lošoj odluci.

U jednome istraživanju, u kojemu je ispitivana povezanost između žaljenja i maksimizacije, dobiven je nalaz da je žaljenje djelomičan medijator odnosa između maksimizacije i zadovoljstva životom, a taj se efekt manifestira za dimenziju maksimizacije

teškoća odlučivanja (Moyano-Diaz i sur., 2014). Ovo, ali i ostala opisana istraživanja i teoretski radovi ukazuju na važnost žaljenja kao faktora o kojemu uvelike ovisi proces donošenja odluke.

#### ***1.4. Broj opcija i vrijeme odlučivanja***

Još jedan faktor koji može pružiti puno informacija i bolji uvid u procese koji se zbivaju tijekom odlučivanja je vrijeme potrebno za donošenje odluke. Naravno, količina vremena ovisi o broju dostupnih opcija i njihovih atributa, važnosti zadatka odlučivanja, trenutnom stanju i koncentraciji te o nizu drugih čimbenika. Vrijeme odlučivanja intenzivno se ispitalo u razdoblju procvata kognitivne psihologije, dok se u posljednje vrijeme relativno neopravdano zanemaruje.

Još je sredinom dvadesetog stoljeća formiran Hickov zakon koji govori o odnosu između vremena odlučivanja i broja dostupnih opcija (Hick, 1952), no primjenjiv je samo na jednostavne zadatke kod kojih je moguć samo jedan odgovor na podražaj. Prema njemu, vrijeme potrebno za donošenje odluke povećava se s dodavanjem novih opcija, no ne linearno, već prema logaritamskoj funkciji.

Kiesler (1966) na vrijeme odlučivanja gleda kao na mjeru konflikta između različitih opcija pri odlučivanju, iako grubu, jer ga nije moguće potpuno precizno razlučiti od vremena reakcije. Za razliku od dotadašnjih rezultata, dobio je da je vrijeme odlučivanja duže, a konflikt veći u situaciji s dvije nego s četiri opcije, što ukazuje na to da se sve opcije razmatraju paralelno, a ne uspoređuju svaka sa svakom. Međutim, kada se u drugom uvjetu smanji atraktivnost dviju opcija, konflikt se povećava.

Istraživanje koje su proveli Onken, Hastie i Revelle (1985) pokazalo je da se vrijeme odlučivanja povećava gotovo linearno s povećanjem broja opcija i njihovih atributa, no kada je prezentirano otprilike 10 opcija od kojih svaka ima po desetak relevantnih karakteristika, s daljnjim povećanjem vrijeme se više ne produžuje, a u nekim se slučajevima čak i skraćuje, što

znači da je došlo do prezasićenosti informacijama te su ispitanici prešli na strategiju simplifikacije, odnosno počeli se ponašati kao nemaksimizatori.

Zanimljivo recentno istraživanje nije se, za razliku od većine ostalih, bavilo brojem opcija ili količinom informacija koje maksimizatori i nemaksimizatori razmatraju prilikom odlučivanja, već razlikama između njih u percepciji vremena (Misuraca i Teuscher, 2013). Rezultati prvoga eksperimenta iz serije pokazali su da maksimizatori zaista podcjenjuju proteklo vrijeme, dok ga nemaksimizatori precjenjuju, ali to se odnosi samo na situacije u kojima donose odluke. Autori su ovaj nalaz objasnili različitom količinom informacija koje procesiraju ove dvije skupine ispitanika. Naime, maksimizatori su pod većim kognitivnim opterećenjem, zbog čega imaju pomalo nerealan, iskrivljen pojam o vremenu.

Nadalje, čini se da povećanje broja opcija ima veći efekt na nemaksimizatore. Maksimizatori su podcjenjivali proteklo vrijeme i u situaciji sa 6 i u situaciji sa 24 opcije, dok su nemaksimizatori precjenjivali vrijeme samo u uvjetu s manjim brojem dostupnih opcija, a u drugom su ga uvjetu procjenjivali slično maksimizatorima. Najvjerojatnije je objašnjenje da nemaksimizatori prilagođavaju kognitivno opterećenje kompleksnosti zadatka, a ovi su nalazi suprotni onima iz literature prema kojima su kod velikog izbora opcija maksimizatori kognitivno opterećeniji (Iyengar i sur., 2006).

I rezultati trećega eksperimenta ovih autora potvrdili su veću fleksibilnost nemaksimizatora u strategijama odlučivanja (Misuraca i Teuscher, 2013). Sudeći prema percepciji vremena, oni su se zadovoljavali prvom dovoljno dobrom opcijom kada su dobili takvu uputu te su uložili veći kognitivni napor u odabir najbolje opcije onda kada se to od njih očekivalo, dok su maksimizatori u oba slučaja težili ka odabiru najbolje opcije i, u skladu s tim, podcjenjivali proteklo vrijeme.

## *1.5. Cilj istraživanja*

Ovim se istraživanjem nastojao ispitati odnos između nekih od ključnih pojmova u psihologiji odlučivanja, maksimizacije i žaljenja te zadovoljstva ponuđenim opcijama i donesenim odlukama. Također, ispitalo se vrijeme potrebno za donošenje odluka ovisno o karakteristikama ispitanika te razlike u procesu odlučivanja ovisno o broju dostupnih opcija.

U tu svrhu korištene su Skala maksimizacije i Skala žaljenja (Schwartz i sur., 2002) pa je jedan od ciljeva bio i prijevod tih dviju skala na hrvatski te određivanje psihometrijskih karakteristika prevedenih verzija.

Kako do sada nisu rađena slična istraživanja, a pogotovo s obzirom na nedostatak istraživanja koja koriste vrijeme odlučivanja kao varijablu, razvijena je nova eksperimentalna procedura. Zadaci ispitanika bili su procijeniti u kojoj im se mjeri sviđaju prezentirane destinacije te donijeti odluku o najpoželjnijoj destinaciji za putovanje i alternativnoj, odnosno drugoj najpoželjnijoj destinaciji. Procedura s putovanjima upotrijebljena je kako bi zadatak bio dovoljno zahtjevan da ispitanici moraju uložiti određen kognitivni napor u razmišljanje o destinacijama, odnosno dosjećanje relevantnih informacija koje imaju o njima, a ujedno i dovoljno zanimljiv da budu motivirani za odabir najbolje opcije, kako bi tendencija ka maksimizaciji mogla doći do izražaja.

## 2. PROBLEMI I HIPOTEZE

### 2.1. Problemi istraživanja

Prvi je problem istraživanja ispitati povezanost konstrukta maksimizacije sa žaljenjem, zadovoljstvom procesom odlučivanja i zadovoljstvom donesenim odlukama.

Drugi je problem ispitati povezanost između maksimizacije i vremena potrebnog za donošenje odluka.

Treći se problem odnosi na utvrđivanje razlika u donošenju odluka između situacija s velikim i malim brojem alternativa na raspolaganju.

### 2.2. Hipoteze

Jedna je od najvažnijih hipoteza da će maksimizacija biti pozitivno povezana sa žaljenjem. Očekuje se i negativna povezanost maksimizacije i zadovoljstva samim procesom odlučivanja, odnosno ponuđenim opcijama, kao i negativna povezanost maksimizacije i zadovoljstva donesenim odlukama.

Druga je hipoteza da su maksimizacija i vrijeme odlučivanja u pozitivnoj korelaciji, to jest očekuje se da će ispitanici s višim rezultatom na Skali maksimizacije u prosjeku trošiti više vremena prije donošenja konačne odluke. Osim toga, prepostavlja se da će maksimizacija biti pozitivno povezana s prosječnim vremenom po opciji, a negativno s procjenama za pojedine opcije.

Što se tiče razlike između uvjeta s velikim i malim brojem opcija, pretpostavka je da će ispitanici u prosjeku trebati više vremena za donošenje odluka u uvjetu s većim brojem alternativa. Pored toga, očekuje se da će ispitanici koji su imali više opcija na raspolaganju biti zadovoljniji izborom destinacija i donesenim odlukama.

## 3. METODA

### 3.1. *Ispitanici*

U istraživanju je sudjelovalo 100 ispitanika prosječne dobi 21.54 godine ( $SD=2.00$ ), dok je raspon dobi od 19 do 28 godina. Uzorak je prigodan, što znači da ga sačinjavaju studenti, i to pretežno s Odsjeka za psihologiju na Filozofskom fakultetu Sveučilišta u Rijeci. Troje ispitanika pohađa neki od ostalih fakulteta na Sveučilištu u Rijeci, dok preostalih 11 ispitanika studira na različitim fakultetima Sveučilišta u Zagrebu. 78 je ispitanika ženskog, a 22 muškog spola. Ispitanici su po slučaju podijeljeni u dvije jednako velike skupine od 50 studenata koje su predstavljale različite eksperimentalne uvjete.

### 3.2. *Instrumenti*

U istraživanju su korišteni Skala maksimizacije i Skala žaljenja (Schwartz i sur., 2002), eksperimentalna procedura za ispitivanje razlika u načinu odlučivanja koju je autor sam razvio, skup od 4 demografska pitanja (dob, spol, studij i godina studija), skup od 3 tvrdnje vezane uz iskustva ispitanika s putovanjima i odlukama vezanima uz njih (Prilog 3.) te skup od 3 tvrdnje vezane uz zadovoljstvo ispitanika opcijama prezentiranim tijekom eksperimentalnog dijela istraživanja i zadovoljstvo donesenim odlukama o preferiranim odredištima (Prilog 3.)

Skalu maksimizacije i Skalu žaljenja razvili su 2002. godine Schwartz i suradnici. Tvrdnje su kod obiju skala formulirane u obliku izjavnih rečenica, a ispitanici moraju procijeniti slažu li se s njima, pri čemu su mogući odgovori samo “da” i “ne”, to jest nema skale za procjenu. Skala je za potrebu ovoga istraživanja prevedena na hrvatski jezik i upotrijebljena bez prethodne psihometrijske validacije, a prikazana je u Prilogu 1.

Skala maksimizacije sastoji se od 13 čestica te ima trofaktorsku strukturu, a faktori su traženje alternativa, teškoća odlučivanja i visoki standardi. Prvi faktor sadrži 6 čestica, drugi 4, a treći 3. Zasićenosti čestica na faktorima kreću se od .38 do .81. Sve čestice imaju istu orijentaciju. Budući da su moguća samo 2 odgovora, koja se kodiraju kao 0 (ne) ili 1 (da), raspon rezultata je od 0 do 13, a aritmetička sredina ovisno o uzorku varira od 3.46 do 4.36, dok se standardna devijacija kreće u rasponu od 0.61 do 0.91. Pouzdanost izračunata metodom unutarnje konzistencije varira od .54 do .75, a njezina prosječna vrijednost iznosi .70, dok se vrijednosti pouzdanosti pojedinih faktora kreću od .60 do .62.

U ovom istraživanju također je dobivena trofaktorska struktura, s tom razlikom da najveći dio varijance objašnjava faktor visoki standardi. Cronbach alpha koeficijent pouzdanosti iznosi .50 za čitavu skalu, dok za pojedine faktore varira od .42 do .49. Zbog niskih su zasićenja iz daljnjih analiza izbačene dvije čestice, pa u konačnoj verziji skale faktori visoki standardi i traženje alternativa sadrže po 4 čestice, dok se faktor teškoća odlučivanja sastoji od 3 čestice.

Skala žaljenja sadrži samo 5 čestica koje pripadaju jednom faktoru. Jedino je posljednja čestica negativno orijentirana, a zasićenja pojedinih čestica variraju od .40 do .62. Raspon rezultata iznosi od 0 do 5. Ova je skala također za potrebe istraživanja prevedena na hrvatski jezik i upotrijebljena bez prethodne psihometrijske validacije, a prikazana je u Prilogu 2. I u ovom je radu faktorskom analizom dobiven samo jedan faktor, a njegov Cronbach alpha koeficijent pouzdanosti iznosi .62. Sve su čestice zadržane u daljnjoj statističkoj analizi.

### ***3.3. Postupak***

Kao što je već navedeno, kreirana su dva eksperimentalna uvjeta te su ispitanici po slučaju podijeljeni u dvije skupine od 50 studenata kako bi u svakom uvjetu bio jednak broj ispitanika. Od svih su ispitanika, neovisno o uvjetu, prvo prikupljeni demografski podaci (dob, spol, studij i godina studija). Nakon toga morali su procijeniti na skali od 1 do 5 u kojoj se mjeri slažu sa svakom od 3 navedene tvrdnje vezane uz putovanja koje je autor sam konstruirao.



Usljedili su Upitnik žaljenja (Schwartz i sur., 2002), koji se sastoji od 5 čestica, i Upitnik maksimizacije istoga autora koji sadrži 13 čestica.

Eksperimentalni dio proveden je na laptopu, i to u programu E-Prime. Svim ispitanicima na zaslonu je prezentirana uputa, nakon koje su započinjali eksperiment pritiskom na razmaknicu. Potom su im, jedan po jedan, bili prikazivani nazivi popularnih destinacija za putovanja sa svih kontinenata osim Antarktike, odnosno različitih država ili otočja, i to bez slika, a njihov je zadatak bio procijeniti na skali od 1 do 7 koliko im je svaka destinacija poželjna kao odredište putovanja, pri čemu se mjerilo vrijeme potrebno za svaku procjenu. Jedna je polovica ispitanika morala procijeniti 30 destinacija, a druga 6. Sve su destinacije navedene u Prilogu 4.

U sljedećoj fazi svi već prethodno prezentirani nazivi država i otočja bili su prikazani odjednom (polovici ispitanika 30, a polovici 6, ovisno u kojem su uvjetu bili), a prije nje na zaslonu je bila prikazana nova uputa. Sada je njihov zadatak bio odabrati najpoželjniju destinaciju za putovanje, pri čemu im je rečeno da ne razmišljaju unaprijed dok ne vide sve opcije, a to su činili pritiskanjem razmaknice nakon donošenja konačne odluke. I ovaj je put bilo mjereno vrijeme, što im je i rečeno u uputi, no bilo im je sugerirano da ne žure jer ono nije ograničeno, već je samo bitno kao varijabla u eksperimentu. Neposredno nakon pritiskanja razmaknice svoj su izbor zapisali na isti papir na kojemu su već ispunjavali demografske podatke i procjenjivali 3 čestice vezane uz putovanja.

Slijedio je sličan zadatak. Naime, ispitanici su morali zamisliti da ne mogu otputovati na odabranu destinaciju te moraju odabrati drugu najpoželjniju. Ponovno su nazivi svih odredišta bili prikazani simultano te se mjerilo vrijeme, a nakon pritiska na razmaknicu morali su zapisati na papir i novi izbor. Za kraj su morali dati procjene o zadovoljstvu izborom destinacija te zadovoljstvu donesenom odlukom o najpoželjnijoj i drugoj najpoželjnijoj destinaciji na skali od 1 do 5. Eksperimentator je u ključnim trenucima vodio ispitanike kroz proceduru te prema potrebi razjašnjavao upute, a protokol za odgovaranje koji su ispitanici bio je napola presavinut kako ne bi unaprijed gledali što se od njih traži.

## 4. REZULTATI

Na samom početku obrade podataka provedena je deskriptivna analiza svih relevantnih varijabli, a vrijednosti su prikazane u Tablici 1 i Tablici 2.

Tablica 1. *Mjere centralne tendencije i raspršenja te raspon varijabli korištenih u daljnjoj statističkoj analizi*

	<b>Aritmetička sredina</b>	<b>Standardna devijacija</b>	<b>Raspon</b>
<b>Dob</b>	21.54	2.00	
<b>Maksimizacija</b>	5.62	2.31	0-13
<b>Žaljenje</b>	2.74	1.47	0-5
<b>Ljubav prema putovanjima</b>	4.51	0.75	1-5
<b>Teškoća odluke o destinaciji</b>	2.70	1.05	1-5
<b>Frekvencija putovanja</b>	3.04	0.97	1-5

Tablica 2. Mjere centralne tendencije i raspršenja te raspon varijabli korištenih u daljnjoj statističkoj analizi po uvjetima

	30 opcija		6 opcija		Raspon
	Aritmetička sredina	Standardna devijacija	Aritmetička sredina	Standardna devijacija	
<b>Zadovoljstvo izborom destinacija</b>	4.82	0.39	4.52	0.68	1-5
<b>Zadovoljstvo odlukom 1</b>	4.68	0.47	4.78	0.47	1-5
<b>Zadovoljstvo odlukom 2</b>	4.52	0.76	4.46	0.76	1-5
<b>Prosječna procjena</b>	5.13	0.74	5.17	0.78	1-7
<b>Prosječno vrijeme procjene (ms)</b>	2218.78	754.12	2754.30	1265.35	
<b>Prosječno vrijeme odluke 1</b>	14372.68	9687.15	8129.74	5966.02	
<b>Prosječno vrijeme odluke 2</b>	9435.36	6909.11	4236.78	3130.17	

Na prvi je pogled vidljivo da je prosječan rezultat na Skali maksimizacije nešto viši nego što su dobili autori skale, a čestica *ljubav prema putovanjima* izrazito negativno asimetrična.

Čestice *zadovoljstvo izborom destinacija*, *zadovoljstvom odlukom 1* i *zadovoljstvo odlukom 2* također imaju prilično visoke aritmetičke sredine s obzirom na raspon.

S ciljem utvrđivanja faktorske strukture Skale maksimizacije (Schwartz i sur., 2002), provedena je faktorska analiza metodom glavnih komponenata. Što se tiče preduvjeta, Bartlettov test sfericiteta je značajan, a Kaiser-Meyer-Olkin test ima graničnu vrijednost ( $KMO=0.50$ ), zbog čega se može reći da je ipak opravdano raditi faktorsku analizu.

Korištena je *varimax* rotacija te su naposljetku izlučena, u skladu s literaturom, 3 faktora, kojima je objašnjeno 39 % varijance maksimizacije. U Tablici 3. prikazana je rotirana matrica sa zasićenjima čestica na pojedinim faktorima.

Tablica 3. Zasićenja čestica na pojedinim faktorima Skale maksimizacije

	Visoki standardi	Traženje alternativa	Teškoća odlučivanja
Čestica 12	.78		
Čestica 4	.61		
Čestica 11	.50		
Čestica 13	.43		
Čestica 2		.62	
Čestica 1		.61	
Čestica 6		.54	
Čestica 9		.54	
Čestica 3		.26	
Čestica 10			.74
Čestica 7			.60
Čestica 5			.58
Čestica 8	-.29		.29

Iz tablice je vidljivo da se većina čestica poklapa s originalnom skalom, ali je slaganje daleko od potpunoga. Naime, kod originalne skale jedan faktor čine čestice od 11 do 13, dok je u prevedenoj verziji u tom faktoru još i čestica 4. Drugi faktor u originalnoj verziji sadrži čestice od 7 do 10, dok su u prevedenoj čestice broj 5 i 9 zamijenile mjesto. Osim toga, najveći dio varijance objašnjava faktor visoki standardi, a u originalu traženje alternativa.

Čestica 3 (“Tretiram veze kao odjeću – očekujem da treba puno toga isprobati prije nego što nađem ono što mi savršeno odgovara.”) i čestica 8 (“Kada kupujem, teško mi je pronaći odjeću koja mi se stvarno sviđa.”) imaju vrlo niska zasićenja na svim faktorima, zbog čega ih je uputno u potpunosti izbaciti iz daljnje analize. Kada se to učini, trima se faktorima objašnjava veći postotak varijance (44%) te se dobiva puno čišća faktorska struktura. Iz tih su razloga sve daljnje analize rađene s 11 čestica, od kojih prvom faktoru (visoki standardi) pripadaju 4., 11., 12. i 13., drugom (traženje alternativa) 1., 2., 6. i 9., a trećem (teškoća odlučivanja) 5., 7. i 10. Zadržana su originalna imena faktora. Cronbach alpha koeficijent pouzdanosti iznosi .50 za cijelu skalu, a za pojedine faktore varira od .42 (teškoća odlučivanja) do .49 (traženje alternativa), dok je zadovoljavajuća pouzdanost iznad .70. Navedeni su faktori upotrijebljeni u daljnjim analizama.

Najviše zasićenje na faktoru visoki standardi ima čestica 12 (“Nikada se ne zadovoljavam drugom najboljom opcijom.”), na faktoru traženje alternativa čestica 1 (Kada slušam radio u autu, često provjeravam postoji li nešto bolje na drugim stanicama, čak i kada sam relativno zadovoljan/na onime što slušam.”), a na faktoru teškoća odlučivanja čestica 10 (“Smatram da je pisanje vrlo zahtjevno, čak i ako se radi o pismu prijatelju, jer je teško sročiti riječi na pravi način. Često čak i za jednostavne stvari prvo nekoliko puta pišem koncept.”).

Isti je postupak proveden kako bi se ispitala faktorska struktura Skale žaljenja. Kaiser-Meyer-Olkin test ima vrijednost 0.72, a Bartlettov test sfericiteta je značajan, što znači da je opravdano raditi faktorsku analizu. U skladu s literaturom, ostavljen je jedan faktor, a njime je objašnjeno 40 % varijance. U Tablici 4. prikazana su zasićenja pojedinih čestica.

Tablica 4. Zasićenja čestica za Skalu žaljenja

	<b>Žaljenje</b>
<b>Čestica 5</b>	.70
<b>Čestica 4</b>	.70
<b>Čestica 2</b>	.59
<b>Čestica 3</b>	.58
<b>Čestica 1</b>	.57

Može se vidjeti kako su sva zasićenja relativno visoka, kao u originalnom istraživanju Schwartza i suradnika. Pouzdanost iznosi .62, što nije naročito visoko, no može se smatrati zadovoljavajućim s obzirom na to da nakon prevođenja skale nije rađeno pilot istraživanje.

Sljedeći je korak u statističkoj analizi bio ispitivanje povezanosti maksimizacije i njezinih pojedinih faktora sa žaljenjem, zadovoljstvom procesom odlučivanja i zadovoljstvom donesenom odlukom. Rezultati su prikazani u Tablici 5.

Tablica 5. Koeficijenti povezanosti maksimizacije i njezinih pojedinih faktora sa žaljenjem, zadovoljstvom procesom odlučivanja i zadovoljstvom donesenom odlukom

	Maksi- mizacija	Visoki stan- dardi	Tražnje alter- nativa	Teškoća odlu- čivanja	Žaljenje	Zadovoljstvo odabirom destinacije	Zadovoljstvo odlukom 1	Zadovoljstvo odlukom 2
<b>Maksimizacija</b>	-							
<b>Visoki standardi</b>	.57**	-						
<b>Tražnje alternativa</b>	.67**	.07	-					
<b>Teškoća odlučivanja</b>	.58**	.13	.13	-				
<b>Žaljenje</b>	.56**	.28**	.36**	.40**	-			
<b>Zadovoljstvo izborom destinacija</b>	-.20*	.01	-.16	-.21*	-.24*	-		
<b>Zadovoljstvo odlukom 1</b>	-.25*	-.10	-.31**	-.09	-.25*	.46**	-	
<b>Zadovoljstvo odlukom 2</b>	-.21*	.01	-.24*	-.15	-.18	.24*	.35**	-

Kao što je i bilo pretpostavljeno, tendencija ka maksimizaciji mjerena Skalom maksimizacije statistički je značajno povezana s rezultatom na Skali žaljenja, i to pozitivno. Osim toga, maksimizacija je pozitivno povezana sa sva 3 njezina faktora, a negativno sa zadovoljstvom odabirom destinacija te zadovoljstvom donesenom odlukom o najpoželjnijoj, kao i o drugoj najpoželjnijoj destinaciji.

Žaljenje pokazuje sličan obrazac. Pozitivno je povezano sa svim faktorima maksimizacije, a negativno s tvrdnjama kojima se procjenjivalo zadovoljstvo procesom odlučivanja i donesenim odlukama. Jedina je iznimka neznčajna korelacija sa zadovoljstvom odlukom o drugoj najpoželjnijoj destinaciji. Te su tvrdnje međusobno pozitivno povezane, dok dimenzije maksimizacije međusobno ne koreliraju značajno.



Nakon toga izračunate su povezanosti maksimizacije i njezinih pojedinih dimenzija s vremenom potrebnim za donošenje odluke o najpoželjnijoj i drugoj najpoželjnijoj destinaciji za putovanje, a rezultati su prikazani u Tablici 6.

Tablica 6. *Povezanost između maksimizacije i vremena potrebnog za donošenje odluke o najpoželjnijoj i drugoj najpoželjnijoj destinaciji*

	30 opcija		6 opcija	
	Vrijeme odlučivanja 1	Vrijeme odlučivanja 2	Vrijeme odlučivanja 1	Vrijeme odlučivanja 2
<b>Maksimizacija</b>	.01	.04	.36**	.54**
<b>Visoki standardi</b>	-.05	.05	.25	.25
<b>Traženje alternativa</b>	-.01	-.09	.18	.28*
<b>Teškoća odlučivanja</b>	.16	.24	.31*	.40**

Nisu dobivene značajne korelacije između maksimizacije i vremena odlučivanja u uvjetu s 30 dostupnih opcija, kao ni korelacije između pojedinih njezinih faktora i vremena odlučivanja. Međutim, u uvjetu sa 6 dostupnih opcija dobiveni su zamjetno drugačiji rezultati. Vrijeme odlučivanja o najpoželjnijoj destinaciji pozitivno je povezano s maksimizacijom i njezinim faktorom teškoća odlučivanja, a vrijeme odlučivanja o drugoj najpoželjnijoj destinaciji s istim dvjema varijablama, kao i s faktorom traženje alternativa.

Izračunati su i koeficijenti povezanosti između maksimizacije i procjene sviđanja te prosječnog vremena procjene, no oni nisu značajni, što je vidljivo iz Tablice 7.

Tablica 7. *Koeficijenti povezanosti maksimizacije s prosječnim procjenama i prosječnim vremenima procjene za uvjete sa 30 opcija i 6 opcija*

	30 opcija		6 opcija	
	Prosječna procjena	Prosječno vrijeme procjene	Prosječna procjena	Prosječno vrijeme procjene
<b>Maksimizacija</b>	.01	.10	- .02	.17
<b>Visoki standardi</b>	- .16	.04	- .02	.10
<b>Traženje alternativa</b>	.07	.09	.03	.02
<b>Teškoća odlučivanja</b>	.15	- .05	- .04	.13

Međutim, korelacija između prosječne procjene i prosječnog vremena po opciji u uvjetu s 30 opcija iznosi  $r = -.22$ , a u uvjetu sa 6 opcija  $r = -.30$ , što je značajno na razini rizika manjoj od 5 posto.

U posljednjem su koraku provedeni t-testovi kako bi se ispitala značajnost razlika između uvjeta s 30 i 6 opcija za nekoliko relevantnih varijabli, a rezultati su prikazani u Tablici 8.

Tablica 8. Razlike između uvjeta sa 30 opcija i uvjeta sa 6 opcija

	<b>t</b>	<b>df</b>	<b>p</b>	<b>X (30)</b>	<b>SD (30)</b>	<b>X (6)</b>	<b>SD (6)</b>
<b>Prosječna procjena</b>	-0.31	98	0.76	5.13	0.74	5.17	0.78
<b>Prosječno vrijeme procjene (ms)</b>	- 2.57**	98	0.01	2218.78	754.12	2754.30	1265.35
<b>Vrijeme odlučivanja 1 (ms)</b>	3.88**	98	0.00	14372.68	9687.15	8129.74	5966.02
<b>Vrijeme odlučivanja 2 (ms)</b>	4.85**	98	0.00	9435.36	6909.11	4236.78	3130.17
<b>Zadovoljstvo izborom destinacija</b>	2.72**	98	0.01	4.82	0.39	4.52	0.68
<b>Zadovoljstvo odlukom 1</b>	-1.07	98	0.29	4.68	0.47	4.78	0.47
<b>Zadovoljstvo odlukom 2</b>	0.39	98	0.70	4.52	0.76	4.46	0.76

Značajne su razlike između 2 uvjeta u vremenu odluke o najpoželjnijoj ( $t=3.88$ ,  $df=98$ ,  $p < .01$ ) i drugoj najpoželjnijoj destinaciji ( $t=4.85$ ,  $df=98$ ,  $p < .01$ ), prosječnom vremenu procjene ( $t=-2.57$ ,  $df=98$ ,  $p = .01$ ) i zadovoljstvu izborom destinacija ( $t=2.72$ ,  $df=98$ ,  $p = .01$ ). Ispitanici su u uvjetu s većim brojem dostupnih opcija u prosjeku davali više prosječne procjene i trošili više vremena na donošenje odluke o najpoželjnijoj i drugoj najpoželjnijoj destinaciji, no imali su kraće prosječno vrijeme procjene.

## 5. RASPRAVA

Jedan od najznačajnijih rezultata, onaj koji govori o povezanosti između maksimizacije i žaljenja, u skladu je s hipotezom. Naime, kako je i pretpostavljeno, nađena je pozitivna povezanost između dviju navedenih varijabli, a ovakav je nalaz i u skladu s literaturom (Schwartz i sur., 2002). Pritom valja napomenuti da su obje mjere upitničkog tipa te se temelje na samoprocjenama ispitanika. Uz to, instrumenti nisu naročito precizni, budući da se odgovori ne procjenjuju na skali, već su dihotomni, a Skala žaljenja ima samo 5 čestica. Međutim, dobivena je korelacija visoka, što očito ukazuje na snažnu povezanost ovih dvaju konstrukata.

Maksimizacija je značajno negativno povezana sa zadovoljstvom izborom destinacija, kao i donesenim odlukama o najpoželjnijoj i drugoj najpoželjnijoj destinaciji, što je također u skladu s hipotezom. Što su ispitanici imali veću tendenciju ka maksimizaciji, to su u prosjeku bili manje zadovoljni, i samim procesom odlučivanja, i njegovim ishodima. Ova je pretpostavka bila donekle ateoretska, budući da u recentnoj literaturi nisu pronađeni radovi koji su ispitivali povezanost ovih varijabli, no standardan je nalaz da je maksimizacija u negativnoj korelaciji sa zadovoljstvom životom (Schwartz i sur., 2002; Iyengar i sur., 2006), a u pozitivnoj s negativnim ishodima poput depresije (Ye, 2010) i neadaptivnog perfekcionizma (Bergman i sur., 2007). Kako ne postoje instrumenti za mjerenje zadovoljstva ponuđenim opcijama i donesenim odlukama, autor je za potrebe istraživanja osmislio po jednu tvrdnju za svaki od tih konstrukata. Ubuduće bi bilo poželjno razviti upitnik za mjerenje zadovoljstva, koji bi prije upotrebe bio adekvatno psihometrijski validiran, a mogli bi se i korelirati rezultati ispitanika s rezultatima na Skali zadovoljstva životom (Diener, Emmons, Larsen i Griffin, 1985).

Nadalje, ukupan rezultat na Skali maksimizacije visoko je pozitivno povezan sa svim trima njezinim dimenzijama – visokim standardima, traženjem alternativa i teškoćom odlučivanja. Takve su povezanosti s pojedinim dimenzijama utvrđene i za žaljenje, iako su u tom slučaju korelacije nešto niže. Pritom je žaljenje u najvišoj korelaciji s teškoćom odlučivanja, a neki nalazi iz literature govore u prilog tome da je upravo ta dimenzija najzaslužnija za negativne efekte maksimizacije na psihološku dobrobit pojedinca (Moyano-Diaz i sur., 2014). Nasuprot tome, dimenzije maksimizacije međusobno ne koreliraju značajno, zbog čega je i bilo opravdano

koristiti *varimax* rotaciju u faktorskoj analizi. Žaljenje pokazuje sličan obrazac kao maksimizacija i kada je u pitanju povezanost sa zadovoljstvom odabirom destinacija i zadovoljstvom donesenim odlukama o najpoželjnijoj i drugoj najpoželjnijoj destinaciji, jedina neznačajna korelacija je ona sa zadovoljstvom odabirom druge najpoželjnije destinacije. Varijable koje se odnose na zadovoljstvo ispitanika međusobno su u značajnim pozitivnim korelacijama.

Kada se promatra povezanost između pojedinih dimenzija maksimizacije i čestica koje su mjerile zadovoljstvo ispitanika, zanimljiv je nalaz da visoki standardi ne koreliraju ni s jednom od tih čestica, dok je teškoća odlučivanja u negativnoj korelaciji sa zadovoljstvom izborom destinacija, a traženje alternativa u korelaciji, također negativnoj, sa zadovoljstvom donesenim odlukama o najpoželjnijoj i drugoj najpoželjnijoj destinaciji. Drugim riječima, što je nekome ispitaniku teže donijeti odluku, to je manje zadovoljan čitavim zadatkom, što može biti znak da je došlo do efekta prezasićenosti izborom (Moyano-Diaz i sur., 2014). S druge strane, kod negativne povezanosti između traženja alternativa i zadovoljstva donesenim odlukama radi se o već opisanom maksimizacijskom paradoksu (Dar-Nimrod i sur., 2009).

Druga hipoteza, koja govori o odnosu između maksimizacije i vremena potrebnog za donošenje odluke, djelomično je potvrđena. U ovoj situaciji potrebno je zasebno razmatrati korelacije u uvjetu s 30 opcija i u uvjetu sa 6 opcija. U uvjetu s većim brojem dostupnih opcija nisu dobivene značajne korelacije između maksimizacije i vremena odlučivanja, kao ni korelacije između pojedinih njezinih faktora i vremena odlučivanja. Mogući uzrok ovakvom nalazu leži u tome da su se ispitanici u situaciji s 30 opcija uglavnom ponašali po principu zadovoljenja, na što ukazuju vremena odlučivanja koja u prosjeku nisu ni dvostruko duža u usporedbi sa uvjetom u kojemu im je na raspolaganju bilo samo 6 opcija. Drugim riječima, kada se izračuna prosječno vrijeme razmatranja svake pojedine opcije, ono je u uvjetu s većim brojem opcija gotovo za dvije trećine kraće. Sukladno tome, smanjen varijabilitet maksimizirajućeg ponašanja potencijalno je onemogućio pojavu značajnih korelacija.

S druge strane, u uvjetu s užim izborom pokazalo se da je maksimizacija pozitivno povezana s vremenima odlučivanja, što znači da su ispitanici s izraženijom tendencijom ka maksimizaciji u prosjeku trošili više vremena na donošenje odluke o najpoželjnijoj i drugoj

najpoželjnijoj destinaciji. Osim toga, oba vremena odlučivanja pozitivno su povezana s teškoćom odlučivanja, dok je faktor traženje alternativa u pozitivnoj korelaciji s vremenom odlučivanja o drugoj najpoželjnijoj destinaciji. Ne čudi da faktor teškoća odlučivanja ima najviše korelacije s vremenima odlučivanja, budući da se visoki standardi više odnose na kvalitetu odluka i nisu u uskoj vezi s količinom vremena koja se troši na donošenje odluke, a traženje alternativa nije moglo doći do izražaja jer su svi ispitanici bili prinuđeni pogledati sve prezentirane opcije.

Nije potvrđen drugi dio hipoteze koji govori o povezanosti maksimizacije s prosječnom procjenom svih destinacija i s prosječnim vremenom koje su ispitanici trošili razmatrajući opcije prije davanja procjena. Nadalje, navedene korelacije nisu značajne ni kada se razdvoje rezultati onih ispitanika koji su sudjelovali u uvjetu s 30 opcija i onih koji su imali izbor od 6 opcija, kao ni korelacije pojedinih dimenzija maksimizacije s prosječnom procjenom i prosječnim vremenom procjene. Izostanak značajnih rezultata može biti posljedica nedostataka istraživanja, o čemu će više riječi biti kasnije.

Dobivena je jedino značajna korelacija između prosječne procjene i prosječnog vremena procjene u situaciji sa 6 opcija, i to negativna, a vidljiva je i tendencija ka takvoj povezanosti u uvjetu s većim izborom. Što su ispitanici u prosjeku duže gledali svaku opciju, to su niže procjene za njih davali. Ovakav bi nalaz bio logičan kada bi duže prosječno vrijeme procjene bilo povezano s maksimizacijom, no to nije bio slučaj, zbog čega je uputno detaljnije se pozabaviti ovim odnosom u nekom od sljedećih istraživanja.

Treća hipoteza odnosila se na ispitivanje razlika u odlučivanju između uvjeta s većim i manjim brojem ponuđenih destinacija. Početne su pretpostavke da će ispitanici u situaciji s većim brojem ponuđenih opcija trebati više vremena za donošenje odluka o najpoželjnijoj i drugoj najpoželjnijoj destinaciji te biti zadovoljniji tim odlukama, ali i izborom destinacija.

Ispitanici su zaista trošili više vremena kada su imali više opcija na raspolaganju, i za odluku o najpoželjnijoj destinaciji, i za odluku o drugoj najpoželjnijoj destinaciji. Međutim, taj je porast znatno sporiji od linearnog jer su za 5 puta više opcija potrošili otprilike dvostruko više vremena, što je sukladno nalazima iz literature (Onken i sur., 1985). Osim toga, u uvjetu s 30 alternativa davali su više procjene zadovoljstva izborom destinacija. Ono što nije potvrđeno je

razlika između uvjeta u zadovoljstvu donesenim odlukama o najpoželjnijoj i drugoj najpoželjnijoj destinaciji. Međutim, dobiven je interesantan nalaz da je prosječno vrijeme po opciji kraće u uvjetu s 30 alternativa, što znači da su ispitanici nakon određenog broja destinacija osjetili prezasićenost izborom te se brže kretali kroz eksperimentalnu proceduru, zbog čega rezultate vezane uz prosječne procjene treba uzimati s posebnim oprezom.

Kako je maksimizacija središnji pojam ovoga rada, provedene su dodatne analize koje se odnose samo na nju, poput povezanosti s demografskim varijablama, odnosno s dobi i spolom. Obje su se korelacije pokazale neznačajnima. U recentnoj je literaturi bilo govora o spolnim razlikama u tendenciji ka maksimizaciji, no rezultati različitih autora su kontradiktorni. Tako se u nekim istraživanjima pokazalo da su muškarci skloniji maksimizaciji (Schwartz i sur., 2002), a u drugima da žene imaju veću tendenciju ka maksimizaciji (Ye, 2010). Naš uzorak nije izjednačen po spolu, već prevladavaju ženski ispitanici. Glavni je razlog tome što je uzorak prigodan i sačinjen uglavnom od studenata s Odsjeka za psihologiju koji ima specifičnu spolnu strukturu pa je, bez obzira na obuhvaćenost gotovo svih muških studenata Odsjeka, u cjelokupnom uzorku čak 78% ženskih ispitanika, zbog čega vjerojatno nije ni dobivena značajna povezanost s maksimizacijom. Što se tiče dobi, bitno je napomenuti kako je raspon izuzetno malen - 9 godina. Uz to, svi su ispitanici bili studenti, što znači da dijele i brojne druge zajedničke karakteristike. Stoga ne čudi što je po pitanju tendencije ka maksimizaciji uzorak prilično homogen.

Ovo je istraživanje imalo i neke specifičnosti. Za razliku od većine autora koji su dihotomizirali rezultate na Skali maksimizacije i dijelili ispitanike na maksimizatore i nemaksimizatore, u ovome je radu tendencija ka maksimizaciji promatrana kao kontinuirana varijabla. Također, ispitanici su bili prisiljeni vidjeti sve alternative jer su procjenjivali svaku od njih. Bilo bi zanimljivo ispitati koliko bi opcija uzeli u razmatranje prije donošenja konačne odluke da nije bilo faze eksperimenta u kojima su ih procjenjivali.

Moguće je da razlog nepotvrđivanja dijela hipoteza leži u nedostacima istraživanja. Jedan je od najvećih problema što su Skala maksimizacije i Skala žaljenja prevedene s engleskog na hrvatski jezik i upotrijebljene bez prethodnog provođenja predistraživanja i psihometrijske validacije skala. Zbog toga je pouzdanost relativno niska, pogotovo za dimenzije maksimizacije,

a uz to neke čestice ne pripadaju istim faktorima kao u originalnoj skali, što je moglo u određenoj mjeri iskriviti rezultate u analizama koje koriste pojedine dimenzije. Pored toga, određene su čestice u Skali maksimizacije zastarjele, odnosno nisu prilagođene suvremenom načinu života.

Još jedan čimbenik koji se nije mogao kontrolirati je razmišljanje unaprijed o najpoželjnijim destinacijama. Iako ispitanici nisu znali koji su njihovi zadaci, velika je vjerojatnost da su kod pojedinačne prezentacije različitih opcija razmišljali o tome koje im se destinacije najviše sviđaju, zbog čega su brže donosili odluke kod simultane prezentacije opcija, kada se to od njih tražilo. Ovo je najplauzibilnije objašnjenje za nedobivanje povezanosti između maksimizacije i vremena odlučivanja. Uz to, prilikom donošenja odluke o najpoželjnijoj destinaciji sveli su sve opcije na nekoliko njih, što im je olakšalo idući zadatak te se velik broj ispitanika odlučio za drugu najpoželjniju destinaciju neposredno nakon čitanja upute.

Jedan je od čestih problema upitničkih mjera neusklađenost samoprocjena sa stvarnim ponašanjem ispitanika. U ovom su radu ispitanici koji su naknadno sudjelovali u različitim eksperimentalnim uvjetima pokazali jednake tendencije ka maksimizaciji kada se radi o upitničkoj mjeri, dok rezultati eksperimenta upućuju na to da su ispitanici u uvjetu s većim brojem opcija uglavnom donosili odluke po principu zadovoljenja.

Nekoliko ispitanika započelo je zadatak donošenja odluke iako nisu shvatili što se od njih traži te im je moralo biti objašnjeno što se od njih očekuje dok je program mjerio vrijeme, zbog čega su njihovi rezultati bili ekstremni te su provedene dvije varijante analize, s njima i bez njih. Međutim, nisu utvrđene znatne razlike u rezultatima. Nadalje, kao što je već navedeno, zadovoljstvo izborom destinacija i zadovoljstvo donesenim odlukama mjereni su samo jednom česticom, a još jedan problem proizlazi iz distribucije rezultata na tim tvrdnjama. Sve 3 tvrdnje imaju izrazito negativno asimetrične distribucije i snižen raspon, što ne čudi s obzirom da je odabran ispitanicima zanimljiv i atraktivan zadatak, no posljedica toga su snižene korelacije s ostalim varijablama. Da se u istraživanju radilo o nečemu manje privlačnom, vjerojatno bi i te procjene bile niže te bi naposljetku bili dobiveni povoljniji rezultati. I za kraj, ispitanici su bili pretežno ženskog spola, što također smanjuje reprezentativnost uzorka i mogućnost generalizacije rezultata.



Zaključno, ovo je istraživanje dovelo do korisnih novih spoznaja o donošenju odluka, odnosno o povezanosti maksimizacije, žaljenja i vremena odlučivanja te zadovoljstva procesom odlučivanja i njegovim ishodom, no mnogo je još otvorenih pitanja. Uбудuće bi svakako bilo zanimljivo uključiti, uz već korištene varijable, osobine ličnosti pojedinca. Vezano uz to, bilo bi korisno provesti longitudinalno istraživanje te ponovno prikupiti podatke o tendenciji ka maksimizaciju i žaljenju kako bi se utvrdilo jesu li ti konstrukti vremenski stabilni, a postavljanjem različitih zadataka te zadatka od različite važnosti za ispitanike dobio bi se odgovor na pitanje jesu li situacijski stabilni.

Intrigantno je da su na Skali maksimizacije u prosjeku dobiveni znatno viši rezultati nego u američkim uzorcima, iako bi prema literaturi trebalo biti suprotno jer se američko društvo više zasniva na konzumerizmu nego naše te je njihovo stanovništvo svakodnevno suočeno s mnogo većim brojem dostupnih opcija i situacija odlučivanja (Schwartz i sur., 2002). Stoga bi bilo korisno standardizirati rezultate za hrvatski uzorak, uz prethodno predistraživanje i validaciju originalne Skale maksimizacije ili upotrebu neke od novijih mjera s boljim psihometrijskim karakteristikama.

## 6. ZAKLJUČAK

Rezultati istraživanja pokazali su da postoji pozitivna povezanost maksimizacije i žaljenja, kao i negativna povezanost maksimizacije i zadovoljstva izborom destinacija te maksimizacije i zadovoljstva donesenim odlukama. Kada se maksimizacija razdvoji na dimenzije, vidljivo je da je za negativnu povezanost sa zadovoljstvom izborom destinacija najviše zaslužna teškoća odlučivanja, a sa zadovoljstvom donesenim odlukama traženje alternativa.

Dobivena je značajna pozitivna povezanost maksimizacije, a djelomično i njezinih pojedinih dimenzija, s vremenom odlučivanja o najpoželjnijoj i drugoj najpoželjnijoj destinaciji, no samo u uvjetu sa 6 opcija. S druge strane, maksimizacija, kao ni njezini faktori, nisu značajno povezani s prosječnim procjenama i prosječnim vremenima procjene.

Utvrđeno je još nekoliko razlika u odlučivanju između uvjeta s 30 dostupnih opcija i uvjeta sa 6 alternativa. Ispitanici su u situaciji s većim brojem opcija u prosjeku trošili više vremena za donošenje odluke o najpoželjnijoj i drugoj najpoželjnijoj destinaciji te su bili zadovoljniji izborom destinacija, no imali su kraće prosječno vrijeme po opciji kod pojedinačne prezentacije destinacija.

## 7. LITERATURA

- Bazerman, M.H., Loewenstein, G.F. i Blount White, S. (1992). Reversals of preference in allocation decisions: judging an alternative versus choosing among alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 37, 220-240.
- Beattie, J., Baron, J. Hershey, J.C. i Spranca, M.D. (1994). Psychological determinants of decision attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, 7, 129-144.
- Bell, D.E. (1982). Regret in decision making under uncertainty. *Operations Research*, 30, 961-981.
- Bergman, A.J., Nyland, J.E. i Burns, L.R. (2007). Correlates with perfectionism and the utility of a dual process model. *Personality and Individual Differences*, 43, 389-399.
- Cacioppo, J.T. i Petty, R.E. (1982). The need for cognition. *Journal of personality and Social Psychology*, 42, 116-131.
- Connolly, T. i Zeelenberg, M. (2002). Regret in decision making. *Current Directions in Psychological Science*, 11, 212-216.
- Dar-Nimrod, I., Rawn, C.D., Lehman, D.R. i Schwartz, B. (2009). The maximization paradox: the costs of seeking alternatives. *Personality and Individual Differences*, 46, 631-635.
- Diener, E., Emmons, R.A., Larsen, R.J. i Griffin, S. (1985). The Satisfaction with Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 49, 71-75.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Gilbert, D.T. i Ebert, E.J. (2002). Decisions and revisions: the affective forecasting of changeable outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 503-514.
- Gilovich, T. i Husted Medvec, V. (1995). The experience of regret: What, when and why. *Psychological Review*, 102, 379-395.

- Güth, W., Schmittberger, R. i Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 367-388.
- Hick, W.E. (1952). On the rate of gain of information. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 4, 11-26.
- Highhouse, S.E., Diab, D.L. i Gillespie, M.A. (2008). Are maximizers really unhappy? The measurement of maximizing tendency. *Judgment and Decision Making*, 3, 364-370.
- Hsee, C.K., Loewenstein, G.F., Blount, S. i Bazerman, M.H. (1999). Preference reversals between joint and separate evaluations of options: a review and theoretical analysis. *Psychological Bulletin*, 125, 576-590.
- Inman, J.J., McAlister, L. i Hoyer, W.D. (1990). Promotion signal: Proxy for a price cut? *Journal of Consumer Research*, 17, 74-81.
- Iyengar, S.S. i Lepper, M.R. (2000). When choice is demotivating: can one desire too much of a good thing? *Personality Processes and Individual Differences*, 79, 995-1006.
- Iyengar, S.S., Wells, R.E. i Schwartz, B. (2006). Doing better but feeling worse – looking for the „best“ job undermines satisfaction. *Psychological Science*, 17, 143-150.
- Kahneman, D. i Miller, D.T. (1986). Norm theory: Comparing reality to its alternatives. *Psychological Review*, 93, 136-153.
- Kahneman, D. i Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrika*, 47, 263-291.
- Kiesler, C.A. (1966). Conflict and number of choice alternatives. *Psychological reports*, 18, 603-610.
- Landman, J. (1993). *Regret: The persistence of the possible*. Oxford: Oxford University Press.
- Larrick, R.P. i Boles, T.L. (1995). Avoiding regret in decisions with feedback: A negotiation example. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63, 87-97.

- Loomes, G. i Sugden, R. (1982). Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. *The Economic Journal*, 92, 805-824.
- Lyubomirsky, S. i Ross, L. (1997). Hedonic consequences of social comparison: a contrast of happy and unhappy people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1141-1157.
- Mills, J., Meltzer, R. i Clark, M. (1977). Effect of number of options on recall of information supporting different decision strategies. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 3, 213-218.
- Misuraca, R. i Teuscher, U. (2013). Time flies when you maximize – maximizers and satisficers perceive time differently when making decisions. *Acta Psychologica*, 143, 176-180.
- Moyano-Diaz, E., Martinez-Molina, A. i Ponce, F.P. (2014). The price of gaining: maximization in decision-making, regret and life satisfaction. *Judgment and Decision Making*, 9, 500-509.
- Nenkov, G.Y., Morrin, M., Ward, A., Schwartz, B. i Hurland, J. (2008). A short form of the Maximization Scale: Factor structure, reliability and validity studies. *Judgment and Decision Making*, 3, 371-388.
- Onken, J., Hastie, R. i Revelle, W. (1985). Individual differences in the use of simplification strategies in a complex decision-making task. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 11, 14-27.
- Payne, J.W., Bettman, J.R. i Johnson, E.J. (1993). *The adaptive decision maker*. New York: Cambridge University Press.
- Polman, E. (2010). Why are maximizers less happy than satisficers? Because they maximize positive and negative outcomes. *Journal of Behavioral Decision Making*, 23, 179-190.
- Purvis, A., Howell, R.T. i Iyer, R. (2011). Exploring the role of personality between maximization and well-being. *Personality and Individual Differences*, 50, 370-375.

- Ritov, I. (1996). Probability of regret: Anticipation of uncertainty resolution in choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 66, 228-236.
- Schwartz, B. (2000). Self-determination – the tyranny of freedom. *American Psychologist*, 55, 79-88.
- Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K. i Lehman, D.R. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1178-1197.
- Schwartz, B. (2004). *The Paradox of Choice*. New York, NY: HarperCollins.
- Shafir, E. i LeBoeuf, R.A. (2004). Context and conflict in multiattribute choice. U Koehler, D.J. i Harvey, N. (Ur.), *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making (str. 341-359)*. Malden, Oxford, i Carlton: Blackwell Publishing.
- Simon, H.A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
- Simonson, I. (1989). Choice based on reasons: The case of attraction and compromise effects. *Journal of Consumer Research*, 16, 158-174.
- Simonson, I. (1992). The influence of anticipating regret and responsibility on purchase decisions. *Journal of Consumer Research*, 19, 105-118.
- Slade, P.D. i Owens, R.G. (1998). A dual process model of perfectionism based on reinforcement theory. *Behavior Modification*, 22, 372-390.
- Slovic, P., Finucane, M., Peters, E. i MacGregor, D.G. (2002). The affect heuristic. U Gilovich, T., Griffin, D.W. i Kahneman, D. (Ur.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment (str. 397-420)*. New York: Cambridge University Press.
- Sperling, G. (1988). The magical number seven: information processing then and now. U Hirst, W. (Ur.), *The Making of Cognitive Science: Essays in honor of George A. Miller (str. 71-80)*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

- Stoeber, J. i Otto, K. (2006). Positive conceptions of perfectionism: Approaches, evidence, challenges. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 295-319.
- Turner, B.M., Rim, H.B., Betz, N.E. i Nygren, T.E. (2012). The Maximization Inventory. *Judgment and Decision Making*, 7, 48-60.
- Webster, D.M. i Kruglanski, A.W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1049-1062.
- Wright, P. (1975). Consumer choice strategies: Simplifying vs. optimizing. *Journal of Marketing Research*, 12, 60-67.
- Wu, G., Zhang, J. i Gonzalez, R. (2004). Decision under risk. U Koehler, D.J. i Harvey, N. (Ur.), *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making (str. 399-423)*. Malden, Oxford, i Carlton: Blackwell Publishing.
- Ye, H.J. (2010). *The drive of perfectionism behind maximization*. Gainesville: University of Florida. doktorska disertacija
- Zeelenberg, M., Beattie, J., van der Pligt, J. i de Vries, N.K. (1996). Consequences of regret aversion: Effects of expected feedback on risky decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 148-158.

## 8. PRILOZI

### Prilog 1 – prijevod Skale žaljenja

**U nastavku su navedene određene tvrdnje, a Vaš je zadatak procijeniti slažete li se s njima ili ne. Ukoliko se slažete, zaokružite DA, a ako se ne slažete, zaokružite NE.**

1. Kada god činim izbor, zanima me što bi se dogodilo da sam odabrao/la drugačije. DA    NE
  
2. Kada god činim izbor, pokušavam dobiti informacije o tome kakvima su se ispostavile ostale opcije. DA    NE
  
3. Ako nešto odaberem i to se pokaže dobrim, svejedno doživljam osjećaj neuspjeha ako se ispostavi da su ostale opcije bile bolje. DA    NE
  
4. Kada razmišljam o tome kako mi ide u životu, često se sjetim prilika koje sam propustio. DA    NE
  
5. Jednom kada donesem odluku, ne osvrćem se natrag. DA    NE



## Prilog 2 – prijevod Skale maksimizacije

**Za sljedeće je tvrdnje također potrebno procijeniti slažete li se s njima ili ne. Ukoliko se slažete, zaokružite DA, a ako se ne slažete, zaokružite NE.**

- |   |    |    |
|---|----|----|
| 1. Kada gledam televiziju, često mijenjam kanale i razmatram dostupne opcije, čak i ako pokušavam gledati određeni program.   | DA | NE |
| 2. Kada slušam radio u autu, često provjeravam postoji li nešto bolje na drugim stanicama, čak i kada sam relativno zadovoljan/na onime što slušam.   | DA | NE |
| 3. Tretiram veze kao odjeću – očekujem da treba puno toga isprobati prije nego što nađem ono što mi savršeno odgovara.  | DA | NE |
| 4. Bez obzira na to koliko sam zadovoljan/na svojim poslom, jedina prava odluka je da prestano tražim bolje prilike.  | DA | NE |
| 5. Često maštam o tome da živim na način koji se znatno razlikuje od mog stvarnog života.   | DA | NE |
| 6. Velik/a sam obožavatelj/ica lista koje pokušavaju rangirati stvari (najbolje filmove, pjevače, atletičare, romane,...).  | DA | NE |
| 7. Često mi je teško kupovati poklon prijatelju/ici.  | DA | NE |
| 8. Kada kupujem, teško mi je pronaći odjeću koja mi se stvarno sviđa.   | DA | NE |
| 9. Posuđivanje filmova iz videoteke je zaista teško – uvijek se mučim s odabirom najboljeg.   | DA | NE |
| 10. Smatram da je pisanje vrlo zahtjevno, čak i ako se radi o pismu prijatelju, jer je teško sročiti riječi na pravi način. Često čak i za jednostavne stvari prvo nekoliko puta pišem koncept. | DA | NE |

- |  |    |    |
|--|----|----|
| 11. Što god činim, za samog/u sebe imam najviše standarde.   | DA | NE |
| 12. Nikada se ne zadovoljavam drugom najboljom opcijom.  | DA | NE |
| 13. Kada god sam suočen/a s izborom, pokušavam zamisliti sve ostale mogućnosti, čak i one koje trenutno nisu prisutne. | DA | NE |

### **Prilog 3 – obrazac s demografskim česticama i česticama vezanim uz putovanja te zadovoljstvo ispitanika izborom i donesenim odlukama**

Dob: \_\_\_\_\_

Spol: \_\_\_\_\_

Studij: \_\_\_\_\_

Godina studija: \_\_\_\_\_

**U nastavku su navedene određene tvrdnje. Vaš je zadatak procijeniti u kojoj se mjeri slažete s njima, pri čemu 1 označava *uopće se ne slažem*, a 5 u potpunosti se slažem.**

Volim putovati. 1 2 3 4 5

Kada planiram putovanje, teško mi je donijeti odluku o destinaciji. 1 2 3 4 5

Često putujem. 1 2 3 4 5

Najpoželjnija destinacija: \_\_\_\_\_

Druga najpoželjnija destinacija: \_\_\_\_\_

Zadovoljan/na sam izborom destinacija. 1 2 3 4 5

Zadovoljan/na sam donesenom odlukom o najpoželjnijoj destinaciji. 1 2 3 4 5

Zadovoljan/na sam donesenom odlukom o drugoj najpoželjnijoj destinaciji. 1 2 3 4 5

## **Prilog 4 – popis destinacija korištenih u eksperimentalnom dijelu istraživanja**

### **1) uvjet s 30 opcija**

Japan, Brazil, Kuba, Austrija, Sejšeli, Havaji, Maldivi, Norveška, Australija, Njemačka, Francuska, Grčka, Irska, Turska, Egipat, Indija, Maroko, SAD, Kanada, Meksiko, Singapur, Nizozemska, Švicarska, Rusija, Island, Karibi, Ujedinjeni Arapski Emirati, Italija, Novi Zeland i Madagaskar

### **2) uvjet sa 6 opcija**

Grčka, Japan, Kanada, Brazil, Havaji i Novi Zeland