

ROZHODOVANIE A USUDZOVANIE V.

Sociálne vplyvy v rozhodovaní

Radomír Masaryk



Ústav experimentálnej psychológie SAV
Bratislava
2013

- © Ústav experimentálnej psychológie SAV
© Viera Bačová, Jana Bašnáková, Ivan Brezina, Katarína Dudeková,
Lenka Kostovičová, Martin Majerník, Radomír Masaryk

Recenzenti a Mgr. Júlia Halamová, PhD.
recenzentky: Mgr. Peter Broniš, PhD.
Doc. Ing. Vladimír Baláž, PhD., DrSc.
PaedDr. Vladimíra Čavojová, PhD.

Vydavateľ: Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava

Monografia je súčasťou riešenia výskumného projektu VEGA 2/0154/13
„Sociálne vplyvy v individuálnom rozhodovaní“ a Centra excelentnosti
SAV „Centrum strategických analýz“ (CESTA) III/2/2011).

ISBN 978-80-88910-46-6
EAN 9788088910466

OBSAH

ÚVOD	11
Radomír Masaryk	
I. SKÚMANIE SOCIÁLNYCH VPLYVOV NA ROZHODOVANIE: KVANTITATÍVNE METÓDY	17
Jana Bašňáková	
1. Úvod	17
2. Klasifikácia sociálnych vplyvov v rozhodovaní	18
3. Sociálne dilemy	20
3.1 <i>Príklady sociálnych dilem.....</i>	21
3.2 <i>Model vhodnosti a jeho metodologické implikácie.....</i>	24
4. Experimentálne hry a ich aplikácie v neurovede ...	29
5. Sociálne vplyvy na rozhodovanie v komplexných situáciách: životné prostredie ako príklad	20
6. Skupinové rozhodovanie	34
7. Záver: Ekologická validita metód skúmania skupi- nových vplyvov na rozhodovanie	38
Literatúra	40
II. PREFERENCIE V ROZHODOVANÍ A EFEKT ATRAKTIVITY	45
Viera Bačová	
1. Preferencie v procese rozhodovania	45
1.1 <i>Preferencie v klasických racionálnych teóriách rozhodovania</i>	45
1.2 <i>Preferencie v ekonómii a psychológii</i>	47
1.3 <i>Zisťovanie preferencií</i>	49
1.4 <i>Preferencie: inherentné alebo konštruované?</i>	50
2. Vplyv kontextu a preferencie	51
2.1 <i>Efekt konfigurácie alternatív voľby: kompromis, atraktivita a podobnosť</i>	53
2.2 <i>Efekt atraktivity alebo ako používať návnadu</i>	57
2.3 <i>Efekt atraktivity (návnada) v sociálnej voľbe</i>	62
3. Na záver	64
Literatúra	65

III.	AKONTABILITA A ZODPOVEDNOSŤ V ROZHODOVANÍ	69
	Lenka Kostovičová	
	1. Sociálne vplyvy v usudzovaní a rozhodovaní	69
	2. Človek ako izolovaný rozhodovateľ verzus človek ako politik	70
	3. Akontabilita a zodpovednosť	71
	3.1 Akontabilita	71
	3.1.1 Zvládanie akontability	72
	3.1.2 Rôzne formy akontability	73
	3.1.3 Akontabilita procesu verzus výsledku rozhodovania	74
	3.1.4 Akontabilita a sklony k chybám v JDM	76
	3.1.5 Akontabilita v rozhodovaní skupiny	78
	3.2 <i>Zodpovednosť</i>	79
	4. Akontabilita a zodpovednosť v rozhodovaní sa v podmienkach rizika	80
	4.1 <i>Averzia k strate a akontabilita</i>	80
	4.2 <i>Výskum akontability a zodpovednosti v rozhodovaní sa v podmienkach rizika</i>	81
	4.3 <i>Návrh vysvetlenia: prostredníctvom Teórie duálnych procesov a kognitívnej reflexie</i>	85
	5. Individuálne rozdiely v podliehaní sociálnym vplyvom akontability a zodpovednosti	86
	6. Záver	87
	Literatúra	89
IV.	SOCIÁLNE REFERENČNÉ BODY V RIZIKOVOM ROZHODOVANÍ	95
	Katarína Dudeková	
	1. Úvod	95
	2. Tradičné skúmanie rizikového rozhodovania	95
	2.1 <i>Teória očakávaného úžitku</i>	96
	2.2 <i>Prospektová teória</i>	97
	2.2.1 Referenčný bod v PT	97
	2.2.2 Predpoklady pre sociálny vplyv v oblasti rizikového rozhodovania	98
	3. Sociálne porovnávanie	100
	3.1 <i>Sociálne porovnávanie vs. modely sociálnych preferencií</i>	100

4. Sociálne preferencie a riziko – sociálne referenčné body	102
4.1 <i>Prehľad experimentov v oblasti sociálnych referenčných bodov</i>	102
5. Jeden alebo viac referenčných bodov?	105
5.1 <i>Viacnásobné referenčné body a prospektová teória</i>	106
5.2 <i>Viacnásobné referenčné body v modeloch sociálnych preferencií</i>	107
5.3 <i>Pozícia sociálneho referenčného bodu v rámci viacnásobných referenčných bodov</i>	107
6. Možnosti ďalšieho skúmania v oblasti referenčných bodov	109
6.1 <i>Referenčná osoba</i>	109
6.2 <i>Sociálny tlak</i>	110
6.3 <i>Emócie a nálada</i>	110
7. Záver	111
Literatúra	112

V. KOGNITÍVNY A HODNOTOVÝ KONTEXT KULTÚRNYCH ROZDIELOV V ROZHODOVANÍ	117
Ivan Brezina	
1. Úvod	117
2. Medzikultúrny výskum v kognitívnych aspektoch rozhodovania	118
2.1 <i>Analytické vs. intuitívne rozhodovanie</i>	118
2.2 <i>Vplyv predošlého výkonu</i>	121
2.3 <i>Jazyk a zdôvodnenie rozhodnutia</i>	121
2.4 <i>Individuálna tolerancia voči kognitívnej dvojznačnosti a iné premenné</i>	123
3. Hodnoty vo vzťahu k medzikultúrnym rozdielom v rozhodovaní	124
3.1 <i>Individualizmus – kolektívizmus a príbuzné vymedzenia</i>	124
3.2 <i>Hierarchia/stratifikácia spoločnosti</i>	127
3.3 <i>Tradícia</i>	128
4. Záver	130
Literatúra	132

VI.	MEDZIKULTÚRNY VÝSKUM OSOBNOSTNÝCH ASPEKTOV ROZHODOVANIA	135
	Ivan Brezina	
	1. Úvod	135
	2. Preferencia rizika v kultúrnom svete	136
	2.1 <i>Raný výskum</i>	137
	2.2 <i>Súčasný výskumný zistenia a smerovanie.....</i>	137
	3. Kultúrne teórie rizika	140
	4. Pravdepodobnostné usudzovanie	142
	4.1 <i>Kultúrne rozdiely v pravdepodobnostnom usudzovaní</i>	142
	4.2 <i>Interpretácia zistení</i>	143
	5. Nerozhodnosť	145
	6. Záver	147
	Literatúra	148
VII.	KVALITATÍVNE PRÍSTUPY K SKÚMANIU SOCIÁLNYCH VPLYVOV NA ROZHODOVANIE	151
	Radomír Masaryk	
	1. Úvod	151
	2. Príklady štúdií z medicínskeho prostredia	153
	3. Niekoľko príkladov štúdií z iných prostredí	160
	4. Pilotný kvalitatívny predvýskum o sociálnych vplyvoch na rozhodovanie	163
	5. Záverečné poznámky	165
	Literatúra	167
VIII.	PRAGMATICKÝ PRÍSTUP K SYSTEMATICKÉMU ZÍSKAVANIU VEDECKÉHO POZNANIA V PRACOVNE PSYCHOLOGICKEJ PRAXI	171
	Martin Majerník	
	1. Systematický pozitivizmus v epistemológii sociálnych vied	171
	2. Pragmatický prístup k poznaniu v systéme sociálnych vied	172
	3. Metóda akčného výskumu	173
	3.1 <i>Prehľad prístupov v rámci metodológie akčného výskumu</i>	176

3.2 Špecifická pozícia výskumníka v akčnom výskume	181
4. Skupinové rozhodovanie v kontexte akčného výskumu	183
5. Metóda akčného výskumu a model systematickej zmeny	184
6. Dizajn skupinového akčného výskumu	185
7. Limity akčného výskumu	187
8. Záver	189
Literatúra	190
ABSTRAKTY	195
ABSTRACTS	201



ÚVOD

Približne od roku 2011 sa Ústav experimentálnej psychológie SAV zaoberá okrem iných tém aj otázkou sociálnych vplyvov na individuálne rozhodovanie. To, že sa jednotlivec rozhoduje inak sám a inak v skupine je jasné, otázkou ostáva, ako a aké sociálne vplyvy pôsobia na naše rozhodovacie procesy. Z týchto úvah vzišiel pomerne rôznorodý tím výskumníkov a výskumníčok, ktorý pri skúmaní otázok sociálnych vplyvov na rozhodovanie využíva rôzne prístupy - od experimentálnych po kvalitatívne, od snáh sledovať vplyvy na individuálne rozhodovanie až po úsilie čo najcitlivejšie reflektovať vplyvy širšieho sociálneho kontextu či dokonca kultúry.

Predkladaná monografia predstavuje niektoré teoretické a metodologické východiská práce tohto tímu.

Ústav experimentálnej psychológie SAV touto publikáciou uzatvára prvú päťicu monografií s názvom *Rozhodovanie a usudzovanie*. Publikácie sú dokladom silnej tradície skúmania rozhodovania na pôde tohto ústavu – či už ide o klasické, expertné alebo naturalistické rozhodovanie, a skúmanie faktorov, ktoré s rozhodovaním súvisia. V prvej publikácii s podtitulom „*Pohľady psychológie a ekonómie*“ (Bačová, 2010) sa autorky a autori venovali vymedzeniu terminologických a teoretických základov skúmania posudzovania a rozhodovania. V druhej monografii s podtitulom „*Oblasti a koncepcie*“ (Bačová, 2011) predstavili autorky a autori niektoré konkrétnejšie oblasti skúmania rozhodovania. V tretej monografii s podtitulom „*Aspekty, javy, aplikácie*“ (Bačová, 2012) je možné nájsť príspevky ku klasickým teóriám rozhodovania, ale aj k téme intuitívneho a nevedomého myslenia pri rozhodovaní, a niekoľko empirických či aplikačne zameraných príspevkov. Štvrtá monografia z podtitulom „*Aplikácie a limity intuície*“ (Čavojová, Ballová Mikušková a Hanák, 2013) sa vyslovene zameriava na oblasť racionality, intuície a intuitívneho rozhodovania.

Predkladaný piaty diel má podtitul „*Sociálne vplyvy v rozhodovaní*“. Jednotlivé kapitoly mapujú rôzne prístupy ku skúmaniu sociálnych vplyvov na rozhodovanie – od prehľadu kvantitatívnych metód cez zameranie na konkrétne príklady experimentálneho skúmania vybraných aspektov sociálneho vplyvu pri rozhodovaní, k otázkam kontextu kultúry, až po kvalitatívne prístupy a akčný výskum.

Základným cieľom nášho úsilia je preskúmanie spôsobov, akými vybrané sociálne vplyvy pôsobia na proces a výsledok rozhodovania jednotlivcov. Rané prístupy ku skúmaniu rozhodovania sledovali procesy voľby z alternatív. Neskôr sa zamerali na otázku, ako reálni ľudia posudzujú možnosti a aké odklony od normatívnych princípov racionálneho myslenia pri voľbe vykonávajú. Na tento výskumný program heuristik a odchýlok nadväzovala deskriptívna prospektová teória, v rámci ktorej autori k racionálnym a logickým pravidlám rozhodovania pridali aj psychologické princípy. Na základe analýzy početných výskumov vyvodili parametre rozhodovania, ktoré vypovedajú o individuálnych zvláštnostiach a odlišnostiach medzi ľuďmi, a popisujú variabilitu ľudského správania.

Tu však nastáva problém oddeliteľnosti týchto kognícií od prostredia a kontextu, v ktorom rozhodovanie prebieha. V textoch predkladanej monografie sa opakovane vyskytuje výčitka voči tradičným prístupom ku skúmaniu rozhodovania zhmotnená do podoby vety, že rozhodovanie neprebíha vo vákuu. Aj keď tradičný vedecký prístup velí extrahovať určité koncepty od ich (rušivého, kontaminujúceho, neuchopiteľného) kontextu a snažiť sa abstrahovať a generalizovať, pri rozhodovaní môže práve kontext a celkový rámec znamenať tú zásadnú veľičinu. (Detailnejšia argumentácia je súčasťou jednotlivých textov.) Z tohto predpokladu následne vyplýva znepokojivá otázka ekologickej validity tradičných prístupov. Ekonomizujúci model skúmania rozhodovania môže totiž vyznieť ako priveľmi zjednodušujúci.

Ako teda iní ľudia pôsobia na naše rozhodovanie, a vôbec správanie?

V oblasti sociálnej psychológie sa klasické štúdie sociálneho rozhodovania orientovali predovšetkým sociálnym vplyvom na výkon jednotlivca, či vzťahov jednotlivcov ku skupine. Prípadom je Aschov výskum konformity jednotlivca voči majorite (Asch, 1955), či majority voči minorite (Moscovici). Povedané dnešnou terminológiou, v ikonických zeleno-modrých experimentoch Moscovici vlastne pracoval s témou sociálnych referenčných bodov.

Bezprostredný vplyv ostatných na explicitnej úrovni je však len jedna stránka mince. Tá jednoduchšia. Keď sa členovia skupiny snažia dosiahnuť spoločné rozhodnutie v reálnej situácii, každý z nich má isté explicitné, ale aj implicitné ciele a motívy – skryté agendy. Je otázne, do akej miery práve tie zohrávajú kľúčovú rolu pri rozhodovaní jednotlivcov. A následne sem vstupujú ďalšie faktory prostredia, kontextu, kultúry. Tieto elementy je možné najlepšie preskúmať

prostredníctvom kvalitatívnych prístupov, či už v podobe pozorovania, výpovedových techník ako sú rozhovory či fókusové skupiny, alebo akčného výskumu.

V nasledujúcej časti stručne popíšeme obsah jednotlivých textov, ktoré tvoria predkladanú monografiu.

Jana Bašňáková v úvodnej štúdií prináša prehľad kvantitatívnych metód skúmania sociálnych vplyvov na rozhodovanie jednotlivcov a skupín. Po klasifikovaní rôznych sociálnych vplyvov sa venuje hlavne skúmaniu sociálnych dilem, napríklad v podobe väzňovej dilemy či tragédie spoločného. Diskusiu o téme experimentálnych hier presahuje aj do oblasti neurovied. V časti venovanej skupinovému rozhodovaniu sa zaoberá experimentálnym skúmaním ad hoc skupín (úvahy ilustruje príkladom výskumu rozhodovania súdnych porôt). V diskusii nastoľuje zaujímavé otázky súvisiace s témou ekologickej validity skúmania sociálnych vplyvov na rozhodovanie.

Viera Bačová si v druhom texte dala za cieľ ukázať, že kognitívne a sociálne je u jednotlivcov neoddeliteľne prepojené aj vtedy, keď to nie je viditeľné na prvý (ani na ďalší) pohľad. Ďalej sa venuje téme preferencií v klasických racionálnych teóriách rozhodovania, v ekonómii a psychológii, a možnostiam zisťovania preferencií. Diskusiu smeruje k otázke vplyvu kontextu na preferencie (v podobe rôznych efektov konfigurácie voľby či atraktivity), kde prináša kritiku tradičných konceptov teórií racionálnej voľby založených na predpoklade snahy maximalizovať utilitu. Uzatvára, že prínos nových modelov a prístupov k voľbe môže mať zásadný dosah aj v praktickom živote.

Lenka Kostovičová takisto vychádza z kritiky tradičných prístupov ku skúmaniu rozhodovania a usudzovania. Východisko vidí hlavne v prístupoch, ktoré síce stavajú na kognitivistickej tradícii, avšak súčasne kladú do popredia sociálne a organizačné prostredie, v ktorom prebieha väčšina každodenných rozhodnutí. Popisuje koncepty akontability (obhájiteľnosti) rozhodnutí a zodpovednosti za rozhodnutia, čo sú prepojené koncepty, ktoré zdôrazňujú neanonymnosť konania človeka. Tieto koncepty vzťahuje na rozhodovanie skupín, a na rozhodovanie sa v podmienkach rizika. Smeruje k otázke individuálnych rozdielov v podliehaní sociálnym vplyvom akontability a zodpovednosti.

Katarína Dudeková sa v podobnom duchu – a takisto vychádzajúc z rámca prospektivej teórie Kahnemana a Tverskeho – zamýšľa nad tým, či a ako môžu sociálne vplyvy zmeniť hodnotenie volieb a preferencie pr riziko. Sociálne

vplyvy chápe predovšetkým ako sociálne porovnávanie s určitým referentom. Text autorky vlastne prepája dve ekonomické teórie rozhodovania: teóriu sociálnych preferencií a prospektovú teóriu. Ukazuje, že v prípade hodnotenia výsledku v rozhodovacej situácii neberieme do úvahy iba vlastné výnosy, ale taktiež aj odmeny ostatných v našom sociálnom prostredí. Uvádza výskumy s použitím referenčného bodu, ale aj viacnásobných referenčných bodov. V závere načrtáva zaujímavé možné oblasti ďalšieho výskumu.

Ivan Brezina v dvoch kapitolách prechádza od užšie vymedzených sociálnych vplyvov k zvažovaniu konceptu kultúry. V prvej kapitole sa zameriava na rôzne kognitívne aspekty medzikultúrnych rozdielov v rozhodovaní – napríklad kognitívne štýly, vplyv predošlého výkonu, jazyk, zdôvodnenie vlastného rozhodnutia, či kognitívnu dvojznačnosť. Pozoruhodným obohatením témy sociálnych vplyvov je pohľad na hodnoty v rôznych kultúrach – napríklad jeden z najfrekvencovanejších konceptov interkultúrnej psychológie, individualizmus vs. kolektivismus. Hodnoty v rôznych kultúrach môžu výrazne ovplyvňovať rozhodovanie na individuálnej úrovni, čo je moment, ktorý ekonomické modely rozhodovania majú tendenciu zanedbávať a potláčať.

V druhej kapitole sa autor zameriava na medzikultúrny výskum osobnostných aspektov rozhodovania. Prezентuje vybrané faktory osobnostného charakteru, ktoré sú predmetom skúmania v súvislosti s rozhodovaním. Venuje sa výsledkom relevantných výskumov medzinárodných projektov v oblasti preferencií rizika, kultúrnym teóriám rizika, pravdepodobnostnému usudzovaniu a nerozhodnosti. Upozorňuje na slabé stránky súčasného stavu poznania v danej oblasti – hlavne v súvislosti s konkrétnymi málo zmapovanými geografickými regiónmi, (ne)využívaním kvalitatívnych metód, či snahou porozumieť pôvodným psychológiám.

Radomír Masaryk rovnako vychádza z kritického hodnotenia tradičných prístupov ku skúmaniu rozhodovania, ktoré predpokladajú normatívnu racionalitu správania. Zameriava sa však na kvalitatívne prístupy (hlavne interview, pozorovanie a analýzu dokumentov), ktoré smerujú ku snahe reflektovať širšie kontexty rozhodovania. Induktívny prístup ku skúmaniu rozhodovania ide presne opačným smerom ako snaha o deduktívne etablovanie všeobecných princípov; napriek tomu však v istých momentoch umožňuje získavať pozoruhodné generalizovateľné poznatky. Kapitola uvádza súbor kvalitatívnych štúdií, ktoré sa

zameriavali na sociálne vplyvy na rozhodovanie v rôznych doménach, prevažne však v oblasti medicínskeho rozhodovania. Súčasťou kapitoly je aj popis súboru pozorovaní z pilotnej štúdie zameranej na rozhodovanie samosprávnej inštitúcie. Uzatvára poznámkami o výhodách, rizikách a nástrahách kvalitatívneho prístupu ku skúmaniu rozhodovania.

Martin Majerník sa v záverečnom texte zameril na špecifickú oblasť kvalitatívneho výskumu, konkrétne akčný výskum. Podobne ako všetci predchádzajúci autori a autorky sa vymedzuje voči príliš úzko chápaným kvantitatívnym dizajnom. Uvádza prehľad prístupov v oblasti akčného výskumu, kľúčové znaky dizajnu akčného výskumu, a možnosti využitia tejto metódy – prevažne so zameraním na aplikácie v oblasti pracovnej psychológie.

Ak zhrnieme celkový obsah predkladanej monografie, prehľad východísk a výsledkov empirických štúdií svedčí o potrebe zohľadňovať sociálne vplyvy pri skúmaní usudzovania. Publikácia súčasne načrtáva odlišné a pestré možnosti konceptualizovania a podchytenia týchto vplyvov.

Publikácia je určená predovšetkým výskumníčkam a výskumníkom, od úrovne magisterského a doktorandského štúdia po expertov a expertky z praxe, cez rôzne odbory, v ktorých môže vzniknúť potreba získania prehľadu v prístupoch ku skúmaniu sociálnych vplyvov na rozhodovanie.

Vydanie publikácie bolo možné vďaka grantu VEGA s názvom „*Sociálne vplyvy v individuálnom rozhodovaní*“ (VEGA 2/0154/13). Publikáciu podporilo aj Centrum excelentnosti SAV „*Centrum strategických analýz*“ (CESTA) III/2/2011). Všetky texty sú súčasťou práce na grante „*Sociálne vplyvy v individuálnom rozhodovaní*“ (VEGA 2/0154/13) - okrem textu Martina Majerníka, ktorý je súčasťou práce na grantovej úlohe „*Rozhodovanie expertov: využívanie intuície expertmi pri riešení strategických úloh*“ (VEGA 2/0064/13).

Záverom by som rád v mene celého autorského tímu poďakoval všetkým, ktorí nás pri zostavovaní tejto monografie podporovali. Súčasne ďakujeme za podnety a pripomienky recenzentom a recenzentkám našich textov.

Radomír Masaryk

Literatúra

- ASCH, S. E. (1955). Opinions and Social Pressure. *Scientific American*, 5(193), 31–35.
- BAČOVÁ, V. (Ed.) (2010). *Rozhodovanie a usudzovanie I.: Pohľady psychológie a ekonómie*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV. (ISBN: 9788088910305)
- BAČOVÁ, V. (Ed.) (2011). *Rozhodovanie a usudzovanie II.: Oblasti a koncepcie*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV. (ISBN: 9788088910367)
- BAČOVÁ, V. (Ed.) (2012). *Rozhodovanie a usudzovanie III.: Aspekty, javy, aplikácie*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV. (ISBN: 9788088910374)
- HANÁK, R., BALLOVÁ MIKUŠKOVÁ, E., & ČAVOJOVÁ, V. (Eds.) (2013). *Rozhodovanie a usudzovanie IV.: Aplikácie a limity intuície*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV. (ISBN: 9788088910435)
- MOSCOVICI, S., LAGE, E., & NAFFRECHOUX, M. (1969.) Influence of a Consistent Minority on the Responses of a Majority in a Color Perception Task. *Sociometry*, 4(32), 365–380.

I. SKÚMANIE SOCIÁLNYCH VPLYVOV NA ROZHODOVANIE: KVANTITATÍVNE METÓDY

Jana Bašnáková

1. Úvod

Výskum sociálnych vplyvov v rozhodovaní sa odohráva na viacerých frontoch. Dlhšiu a bohatšiu tradíciu majú sociálno-psychologické výskumy skupinových fenoménov ako poslušnosť (napríklad Haney, Banks, & Zimbardo, 1973), skupinové myslenie (group-think, Janis, 1971), či skupinové rozhodovanie (pozri prehľadový článok Kerr a Tindale, 2004). Záber týchto výskumov je často širší, než sociálne vplyvy na *jednotlivca* - napríklad pri skupinovom rozhodovaní sa za jednotku skúmania považuje celá skupina osôb, ktorá robí rozhodnutia.

Druhý front výskumu sociálnych vplyvov na rozhodovanie sa odohráva v rámci paradigmy experimentálnych hier (*teória hier*) v ekonómii, resp. v behaviorálnej ekonómii, ale aj v psychológii a sociológii, kde sú experimentálne hry skúmané pod hlavičkou *sociálnych dilem*.

V hraničnej zóne medzi psychológiou a ekonómiou sa nachádzajú výskumy, ktoré sa zamerali predovšetkým na preferencie a odchýlky v usudzovaní jednotlivcov (Trautmann & Vieider, 2012). Príkladom je práca v oblasti výberu referenčných bodov, ktoré často závisia na sociálnom porovnávaní (Boles & Messick, 1995).

Empirické metódy skúmania sociálnych vplyvov na rozhodovanie jednotlivcov teda možno kategorizovať podľa rôznych kritérií: podľa vednej disciplíny, v ktorej sa skúmajú (ekonómia, sociálna psychológia, sociológia), podľa typu sociálneho vplyvu (viď delenie Trautmanna a Vieidera, 2012, v časti Sociálne vplyvy v rozhodovaní), podľa dominantnej výskumnej paradigmy (sociálne dilemy, teória hier, sociálno-psychologické experimenty, terénny výskum), či podľa toho, akým spôsobom sú sociálne vplyvy operacionalizované (reálne/predpokladané). Keďže v jednej kapitole nie je možné dostatočne pokryť všetky tieto oblasti, bude náš prehľad kvantitatívnych metód selektívny, zameraný na naj-

vplyvnejšie výskumné paradigmy. Zároveň pôjdeme tematicky ďalej než po sociálne vplyvy na rozhodovanie *jednotlivca*. Dôvodom je skutočnosť, že v mnohých výskumných tradíciách nie je možné jasne oddeliť skúmanie skupinového rozhodovania a skúmanie skupinových vplyvov na rozhodovanie jednotlivca – keďže tieto pohľady sa navzájom prelínajú. Ďalšou ambíciou tohto prehľadového článku nie je úzke zameranie na metódy, ale poskytnutie komplexnejšieho pohľadu: tam, kde je to vhodné, diskutujeme nielen o metódach, ale aj o psychologických či ekonomických modeloch, z ktorých metódy vychádzajú, či o hlavných zisteniach, ku ktorým metódy viedli. Domnievame sa, že samotné metódy sú lepšie uchopiteľné v takomto širšom rámci.

Kapitola je štruktúrovaná nasledovne: v prvej časti stručne objasníme, čo myslíme pod sociálnymi vplyvmi na rozhodovanie. Ďalšie podkapitoly sú tvorené opisom výskumov experimentálnych hier z hľadiska tradície sociálnych dilem. Teórii hier sa osobitne nevenujeme, ale psychologický výskum v teórii hier je ilustrovaný aj v novovzniknutej doméne neuroekonómie, kde sú výskumné otázky formulované s väčším dôrazom na psychológiu než v originálnej, ekonomickej, tradícii. Nasleduje časť o skupinovom rozhodovaní, kde charakterizujeme experimentálny výskum *ad hoc* skupín a súdnych porôt. V závere sa zameriame na dve všeobecnejšie otázky – ako sa zo skúmania sociálnych vplyvov u malých skupín účastníkov možno posunúť k skúmaniu komplexných javov, ktoré zahŕňajú množstvo účastníkov a sociálnych vplyvov. Napokon, v závere článku sme zaradili diskusiu o téme, ktorá je explicitne či implicitne prítomná v každej z výskumných paradigiem: ekologickej validite výskumu sociálnych vplyvov na rozhodovanie. Pretože je skúmanie sociálnych vplyvov na rozhodovanie spravidla metodologicky komplexnejšie než skúmanie individuálnych rozhodnutí, je ekologická validita problémom, na ktorý výskumníci často narážajú.

2. Klasifikácia sociálnych vplyvov v rozhodovaní

Trautmann a Vieider (2012) kategorizujú sociálne vplyvy na rozhodovanie do 4 skupín: (1) rozhodovateľ pozoruje výsledky rozhodnutia iných aktérov, (2) výsledky rozhodovateľovho rozhodnutia sú pozorované inými aktérmi, (3) voľby rozhodovateľa priamo ovplyvnia výsledky iných aktérov, a (4) rozhodovateľova voľba je priamo závislá na rozhodnutiach iných aktérov.

Hoci takto autori posudzujú len rizikové ekonomické rozhodnutia (ekonomické v zmysle, že ovplyvňujú rozhodovateľovo peňažné alebo nepeňažné bohatstvo), ich kategórie je možné voľne aplikovať na rozhodovanie všeobecne.

Do prvej skupiny prípadov patria situácie, keď medzi rozhodovateľom a ostatnými agentmi nie je vzťah priamej vzájomnej závislosti. Rozhodnutie môže byť ovplyvnené psychologickými faktormi, ktoré vyplývajú z toho, že je rozhodovateľ súčasťou spoločnosti – napríklad vedomé či nevedomé porovnávanie s referenčnými osobami alebo konformita. Príkladom je investícia na základe rady od finančného poradcu (explicitný vplyv), alebo na základe toho, že „sa to tak robí“ v mojej sociálnej skupine (implicitný vplyv). Do tejto kategórie patria v širšom ponímaní aj medzikultúrne vplyvy, ktoré tvoria (väčšinou implicitné) pozadie rozhodnutia a ovplyvňujú napríklad to, aké hodnoty považuje rozhodovateľ za správne a primerané. V oblasti rizikového rozhodovania boli napríklad pozorované tendencie príslušníkov kolektivistických kultúr robiť rizikovejšie rozhodnutia než u príslušníkov individualistických kultúr (pozri kapitolu I. Brezinu). Tieto sociálne vplyvy na rozhodovanie sú podľa Trautmanna a Vieidera čisto psychologické: napríklad konformita („u nás to tak robí“) alebo sociálne porovnávanie („môj nadriadený by investoval do nehnuteľností“).

Druhá kategória sa týka najmä akontability, t.j. implicitného alebo explicitného očakávania, že sa človek za svoje rozhodnutie bude niekomu zodpovedať. Príkladom takéhoto rozhodnutia je hlasovanie vo verejnej voľbe, ktoré môže mať iný výsledok než hlasovanie v tajnej voľbe – rozhodovateľ vie, že za svoje rozhodnutie preberá pred pozorovateľmi (napr. potenciálnymi voličmi) zodpovednosť. Trautmann a Vieider (2011) pokladajú nedostatok akontability za jeden z dôležitých faktorov, ktoré často odlišujú rozhodovanie v laboratórnych podmienkach od rozhodovania v reálnom živote. Anonymita pri rizikových rozhodnutiach v laboratórnych podmienkach nevystihuje skutočný život rozhodovateľa, kde má jeho rozhodnutie reálny, alebo aspoň predpokladaný dosah na jeho reputáciu, či na jeho okolie.

Kategórie 3 a 4 charakterizujú situácie, kde sú rozhodnutia rozhodovateľa priamo prepojené s rozhodnutiami iných aktérov. Napríklad rozhodnutia topmanažérov bánk majú priame dopady na klientov týchto bánk, ako aj na štátnu/svetovú ekonomiku (3). Na druhej strane, rozhodnutia o investícií vlastných peňazí sú ovplyvnené tým, v akej situácii je ekonomika krajiny (4). V niektorých situáciách pôsobí na rozhodovateľa viac než jeden typ sociálnych vplyvov, napríklad do situácií tretieho typu, kedy má rozhodnutie priamy vplyv na iných akté-

rov, môže vstupovať faktor pozorovania inými aktérmi alebo pozorovania rozhodnutí iných aktérov.

3. Sociálne dilemy

Sociálne dilemy¹ (SD) sú experimentálnou paradigmou, prostredníctvom ktorej možno skúmať sociálne vplyvy na rozhodovanie jednotlivca i celej skupiny. Sociálne dilemy sa najčastejšie používajú na skúmanie spolupráce – za akých okolností aktéri spolupracujú a za akých sa správajú sebecky? Ideálnym nástrojom na skúmanie spolupráce sú sociálne dilemy práve vďaka svojim dvom definujúcim znakom: (1) individuálni aktéri vždy získajú viac, ak sa rozhodujú sebecky, t.j. uprednostňujú vlastný prospech pred prospechom skupiny; a zároveň, (2) ak *všetci* členovia skupiny konajú sebecky, zisk každého člena skupiny bude nižší, než ak by celá skupina spolupracovala (napríklad Weber, Kopelman, & Messick, 2004). V praxi sú mnohé sociálne dilemy identické s hrami, ktoré boli vyvinuté v rámci teórie hier (napríklad *Väzňova dilema*). Rozdiel medzi oboma výskumnými tradíciami je často malý, ale výskumníci používajúci sociálne dilemy zvyknú zdôrazňovať psychologické aspekty situácie (napríklad zámerne vyberú za protihráčov rôzne typy osobností), kým druhá strana kladie väčší dôraz na interakciu medzi účastníkmi, a ignoruje/snaží sa eliminovať psychologické premenné vstupujúce do procesu rozhodovania (napríklad tak, že účastníci hry zostávajú jeden pred druhým v anonymite, prípadne protihráča nahradí počítačový program). Rozdiel medzi sociálnymi dilemami a teóriou hier možno ilustrovať aj z hľadiska všeobecného rozdielu medzi tým, ako rozhodovanie skúma ekonómia a psychológia: ekonomickému pohľadu na rozhodovanie dominujú *výsledky* rozhodnutí, kým psychológov zaujíma skôr *proces* rozhodovania (Trautmann & Vieider, 2012).

¹ U nás sa metodológii sociálnych dilem venuje napríklad diplomová práca J. Badinského pod vedením sociológa prof. J. Schenka (2007).

3.1 Príklady sociálnych dilem

Sociálne dilemy používané v experimentoch sú často založené na podobných situáciách z reálneho života, kde sa jednotlivec rozhoduje s ohľadom na iných ľudí alebo spoločnosť. Typickými príkladmi takýchto reálnych životných situácií sú riadne platenie daní alebo sociálneho poistenia (kde neplatiaci jednotlivci profitujú, ale zároveň znevýhodňujú platiacich jednotlivcov, pretože za menší alebo nulový vklad dostane od štátu rovnaké služby), šetrenie zdrojmi v situáciách, keď sú obmedzené (napríklad ak je v lete nedostatok vody, jednotlivci by mali obmedziť polievanie záhrad) alebo veľmi podobne využívanie spoločných zdrojov (krajiny by mali loviť zo spoločného mora s ohľadom na všetkých zúčastnených), či šetrenie životného prostredia (napríklad pre pozitívny zvrät v globálnom otepľovaní je nutné obmedzenie spotreby všetkých zúčastnených).

Jeden zo spôsobov, ako kategorizovať experimentálne sociálne dilemy, sa týka počtu participantov, ktorí sa rozhodujú. Kollock (1998) delí dilemy na dilemy pre dvojicu a pre väčšie skupiny (N hráčov). Klasickou dilemou pre dvojicu participantov (hráčov) je Vážňova dilema a jej možné riešenia sú podrobnejšie opísané v ďalšej časti. Vážňovu dilemu možno pri zachovaní základnej logiky použiť vo viacerých obmenách, napríklad s peňažnými odmenami (Kollock, 1998). Hráči majú k dispozícii rovnaký peňažný obnos z vlastných zdrojov (napr. 1 euro) a môžu sa rozhodnúť, či euro vložia do obálky (spolupráca) alebo si ho nechajú pre seba (zrada). Potom si obálky vymenia a experimentátor zdvojnásobí obnos, ktorý je v obálke, t.j. ak obsahuje euro, príjemca dostane euro navyše. Najvýhodnejšou individuálnou stratégiou je zrada, pretože ak protihráč spolupracuje, rovná sa zrada čistému zisku 2 eur (1 pôvodné, 2 od protihráča). Ideálnou spoločnou stratégiou by však bola vzájomná spolupráca, pri ktorej obaja dostanú po dve eurá (t.j. zarobia 1 euro navyše). Pri vzájomnej zrade si obaja nechajú len pôvodné 1 euro. Variáciou na Vážňovu dilemu sú hry s podobným priebehom, ale inou relatívnou hodnotou výsledných ziskov/strát. Pri *Hre na istotu* (*Assurance game*, tiež známa ako *Hra dôvery* alebo *Hon na jeleňa*) nie je najvýhodnejšou stratégiou jednostranná zrada, ale vzájomná spolupráca. Spoločná zrada je menej výhodná ako jednostranná zrada, ale výhodnejšia ako jednostranná spolupráca. Hra na istotu je dobrou ilustráciou pojmu *ekvilibríu* (*rovnovážnych stavov*), ktoré môžu hráči dosiahnuť. V Hre na istotu existujú dva rovnovážne stavy: optimálne ekvilibrium – vzájomná spolupráca – ktoré je pre oboch hráčov najvýhodnejšie, a deficitné ekvilibrium – vzájomná zrada – ktoré je pre oboch hráčov

rovnako výhodné, ale menej než optimálne ekvilibrium. Hoci je vzájomná spolupráca optimálnym riešením, má zmysel len vtedy, ak majú hráči dostatočnú vieru v to, že protihráč bude spolupracovať.

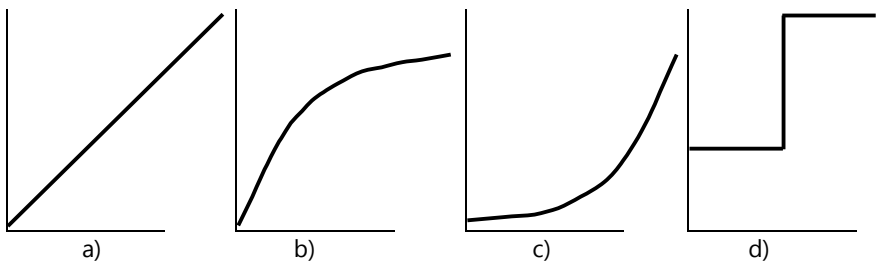
Predlohou hry *Zbabelec* (*chicken game*) sú mládežnícke hry, pri ktorých sa hráči navzájom vyzývajú, kto vydrží dlhšie. Kollock uvádza príklad, kedy sa dvaja mladíci na autách veľkou rýchlosťou rozbehnú smerom k útesu, a prehrá ten, kto prvý uhne/zastane. Každý z hráčov sa usiluje nevzdať, ale za predpokladu, že protihráč spolupracuje (zastane prvý). Ak totiž neuhne ani jeden, obaja zomrú, čím je ich zisk nulový. Ideálnou individuálnou stratégiou je neuhnúť za predpokladu, že uhne spoluhráč. Ak uhnú obaja, straty nie sú až také veľké ako pre toho, kto uhne prvý, pretože ani jeden z nich (resp. nie *iba* jeden z nich) nemôže byť prehlásený za zbabelca.

Skupinové dilemy, ktoré sa týkajú viac než dvoch členov delia niektorí autori (Cross & Guye, 1980; Kollock 1998) na dve skupiny podľa štruktúry ziskov a strát (nákladov a výnosov). Prvú môžeme metaforicky opísať ako „dilemy verejných statkov“ (*public goods games*), druhú ako „tragédiu spoločného“ (*tragedy of the commons*, prekladá sa aj ako *tragédia obecnej/spoločnej pastviny*). Základný rozdiel medzi oboma typmi dilem je v tom, že kým v dilemách verejného statku čelí jedinec počiatočným nákladom, z ktorých profitujú všetci, v dilemách tragédie spoločného je jedinec v pokušení nárokovat' si na zisk, ktorý však v konečnom dôsledku povedie k strate pre všetkých. Metaforickou skratkou pre prvý typ dilem je „sociálna bariéra“ – t.j. jedinec je v pokušení vyhnúť sa nákladom, ale ak ich zdieľajú všetci, spoločne bariéru prekonajú. Druhý typ dilem opisuje Kollock ako „sociálnu pascu“ – individuálni hráči sú lákaní vidinou zisku na úkor skupiny. Ak však takto jednájú všetci členovia skupiny, skupina skončí zle.

Dawes (1980) opisuje 3 zásadné rozdiely medzi dilemami pre dvoch a viacerých hráčov. V skupinových dilemách sú na rozdiel od dilem pre dve osoby ťahy hráčov anonymnejšie, pretože protihráči nevedia, kto sa ako rozhodol (vidia len výsledok ťahov N osôb). Po druhé, straty, ktoré by sa týkali len protihráča, sú rozdelené pomedzi členov celej skupiny. Po tretie, ťah každého jednotlivca nemá taký priamy vplyv na ťah ich protihráčov, ako pri dvojici hráčov. Odhad ďalšieho ťahu protihráčov je teda zložitejší ako pri dvojiciach hráčov.

Dilemy verejného statku

Jednou z kľúčových vlastností verejných statkov je, že sú *nevylúčiteľné* (využíva ich každý a nie je možné vylúčiť tých, čo k nim neprispievajú). Tí, čo neprispievajú k ich tvorbe alebo udržiavaniu, nazýva teória SD „čiernymi pasažiermi“ (angl. *free riders*). Čiernym pasažierom sa môže človek stať z dvoch dôvodov: je chamtivý a chce „využívať systém“, alebo sa jednoducho bojí, že k verejnému statku prispeje okrem neho len málo ľudí, čím bude jeho príspevok zbytočný (napríklad ak sa prispieva na stavbu komunitného centra a nevyzbiera sa dost príspěvkov, centrum sa nepostaví). Druhou vlastnosťou verejných statkov je, že majú *nerivalitnú spotrebu* (Pearce, 1995), t.j. ak verejný statok niekto používa, neznižuje to jeho dostupnosť pre ostatných. Dilemy verejného statku sa delia na 4 základné typy podľa toho, aký je v nich vzťah medzi investovanými zdrojmi a produkovaným statkom (produkčná funkcia, Heckathorn, 1996; Maxwell & Oliver, 1993). Pri lineárnej produkčnej funkcii rastie návratnosť priamo úmerne počtu príspevkov (obr. 1a). Spomaľujúca produkčná funkcia charakterizuje typ dilemy, kde majú najväčšiu váhu prvé príspevky, ale kde postupne význam príspevkov klesá (obr. 1b). Opakom je zrýchľujúca produkčná funkcia, ktorá má pri malom množstve príspevkov malú návratnosť, ale čím je príspevkov viac, tým sa návratnosť zvyšuje (obr. 1c). Napokon, pri krokovej produkčnej funkcii existujú v návratnosti určité prahy, t.j. kým príspevky nedosiahnu kritickú hodnotu, verejný statok sa nevyrába, ale pri dosiahnutí kritickej hodnoty pokročí produkcia verejného statku o veľkú hodnotu (obr.1d).



Obrázok 1. Grafické znázornenia štyroch hlavných typov produkčných funkcií, podľa Kollock (1998): a) lineárna, b) spomaľujúca, c) zrýchľujúca, d) kroková.

Dilemy tragédie spoločného

„Obecná pastvina“ je rovnako ako „verejné statky“ nevyhlúčiteľná, t.j. prístup k nej má každý. Najväčší rozdiel medzi oboma typmi dilem je však v tom, že obecná pastvina nemá nerivalitnú spotrebu, pretože ju možno vyčerpať, t.j. moje zisky sú automaticky stratami niekoho iného. Klasickou metaforou ilustrujúcou obecnú pastvinu je príbeh, kde má na obecnú pastvinu obmedzenej veľkosti prístup každý majiteľ stáda. Pre majiteľov je najvýhodnejšou stratégiou pustiť na pastvinu čo najviac kráv, aby zdroj využili na maximum. Ak to však spraví každý, obecná pastvina sa rýchlo vyčerpá a nebude prístupná pre nikoho. Kľúčovou premennou pri tomto type dilem je *rýchlosť obnoviteľnosti* obecnej pastviny, napr. ako rýchlo vyrastie vyrúbaný les, alebo ako rýchlo zmiznú chemické látky zo znečistenej vody, aby bola znovu použiteľná.

3.2 Model vhodnosti a jeho metodologické implikácie

Výskum sociálnych dilem sa odohráva prevažne v psychológii, ekonómii a sociológii. Za hlavné teoretické modely možno považovať tradičné ekonomické modely založené na koncepte maximalizácie individuálneho zisku (Luce & Raiffa, 1957; Pruitt & Kimmel, 1977) a psychologické modely, ktoré zdôrazňujú multidimenzionálnu povahu rozhodovania v sociálnych dilemách. Jeden z najprepracovanejších psychologických modelov je „model vhodnosti“² D. Messicka a kolegov (Messick 1999; Weber, Kopelman, & Messick, 2004). Základná logika modelu vhodnosti je, že ľudia si pri rozhodovaní v sociálnom kontexte explicitne alebo implicitne kladú otázku „Čo by osoba ako ja robila v takejto situácii?“ Autori identifikujú 3 faktory, ktoré jedinec berie pri rozhodovaní do úvahy: identita (*osoba ako ja*), pravidlá (*robila by*) a rozpoznanie situácie (*v takejto situácii*) (pozri aj March, 1994). Pre porovnanie, modely očakávaného úžitku zdôrazňujú „logiku dôsledkov“, kedy je rozhodnutie založené na racionálnom, uvedomelom vyhodnotení alternatív z hľadiska ich dôsledkov pre preferencie rozhodovateľa (tamtiež). Podľa Webera a kol. (2004) je ich spoločným znakom aj podceňovanie sociálnych vplyvov, respektíve predpoklad, že všetci aktéri konajú plne racionálne.

² Nasledujúca sekcia je založená najmä na literatúre charakterizujúcej model vhodnosti, a to Messick 1999 a Weber a kol., 2004.

Rozpoznanie situácie znamená porovnanie situácie s tým, čo už rozhodovateľ zažil, identifikácia jej relevantných črt, posúdenie je relatívnej novosti alebo naopak typickosti. Rozpoznanie situácie sa vzťahuje aj na „sociálnosť“ situácie – rozhodovateľ si kladie otázku, aká je situácia pre *ostatných*, ako ju vníma jeho okolie, ako by očakávalo, že sa rozhodovateľ zachová (t.j. normatívnosť situácie). Inak sa bude aktér rozhodovať v situácií, ktorú vníma ako kooperatívnu, inak v kompetitívnej, inak v situácií, ktorú vníma ako hru. Neistota alebo čokoľvek neočakávané pri rozpoznaní situácie sa odrazí na rozhodovacom procese, napríklad jeho rýchlosti alebo automatickosti. Pod „*identitou*“ chápu autori modelu „(...) všetky osobité faktory, ktoré si jedinec prináša do sociálnej situácie“ (Weber a kol., s. 283), vrátane jeho sociálnej identity a kultúrnych vplyvov. Identita má preukázateľný vplyv na konanie v sociálnych dilemách a do veľkej miery ovplyvňuje to, čo jedinec chápe ako normatívne. K identite patrí aj vnímaná rola v danej situácii: napríklad profesorka, politik, rodič, katolík a podobne. Messick o rolách hovorí ako o rolových prototypoch, normatívnych konšteláciách vlastností, hodnôt, statusu či správania. *Pravidlá* sú tu ponímané ako explicitné a kodifikované predpisy konania, ale aj nepísané pravidlá, resp. sociálne heuristiky (napríklad starší majú prednosť). Dôraz na používanie pravidiel je jednou z črt modelu vhodnosti, ktorými sa líši od modelov maximalizácie úžitku, pretože „maximalizácia očakávaného úžitku“ je len jedným z možných pravidiel, ktoré ľudia používajú v sociálnych situáciách.

Z metodologického hľadiska implikuje daný model potrebu vytvárať také výskumné situácie, v ktorých je možné identifikovať a manipulovať kľúčové faktory, ktoré teoreticky vplyvajú na rozhodovanie a spoluprácu aktérov v sociálnych dilemách. V nasledujúcej časti priblížime najdôležitejšie faktory vplyvajúce na rozhodovanie jednotlivca v sociálnom kontexte, ktoré model identifikuje, a ich operacionalizáciu v experimentoch.

V Modeli vhodnosti sa nezávislé premenné ovplyvňujúce rozhodovanie v sociálnych dilemách delia v prvej rovine na individuálne rozdiely (identita) a situačné faktory. Individuálne rozdiely sa ďalej delia (pozri aj Kopelman, Weber, & Messick, 2002) na sociálne motívy, osobnú históriu, rod, osobnostné črty. Situačné faktory sa delia na faktory súvisiace s úlohou (rozhodovacia štruktúra a sociálna štruktúra) a faktory súvisiace s vnímaním (príčiny a rámce). V krátkosti načrtneme, akým spôsobom sú jednotlivé premenné operacionalizované v experimentálnom skúmaní sociálnych dilem, respektíve prečo je vôbec dôležité ich operacionalizovať – ako ovplyvňujú spôsob rozhodovania aktérov.

Sociálne motívy sa väčšinou delia na prosociálne (altruizmus, kooperatívnosť) a sebecké (pro-self, patrí sem individualizmus a súťaživosť). Rozdiel medzi prosociálnymi a sebeckými motívmi sa ukázal ako dôležitý v riešení mnohých sociálnych dilem, pretože ľudia s rôznymi motívmi vnímali experimentálne situácie rôzne, najmä z hľadiska toho, čo je v danej sociálnej situácii považované za vhodné konanie (napríklad dilemy obecnej pastviny – podľa Van Vugt, Meertens, & Van Lange (1995) robili ekologickejšie rozhodnutia). Liebrand, Jansen, Rijken, a Suhre (1986) zistili, že ľudia s rôznymi sociálnymi motívmi vnímali v dilemách situáciu z optiky odlišne definovanej racionality: prosociálne orientovaní ľudia vnímali racionalitu z pohľadu celej skupiny (racionálne je to, čo je pre skupinu najprospešnejšie), kým sebecky orientovaní ľudia vnímali racionalitu egocentrickejšie (racionálne je to, čo mi prinesie najväčší prospech). Podľa Webera a kol. (2004) podobné zistenia preukazujú, že ak sa výskumníci sústredia len na výsledky rozhodovania v sociálnych dilemách, ako je to často napríklad v ekonómii a nezamerajú sa na rozdiely v definovaní situácie – ktoré vyplývajú napríklad z rôznych sociálnych motívov – ich závery nebudú dostatočne vystihovať celý proces rozhodovania, a predovšetkým dôvody, ktoré viedli ku konkrétnej voľbe. K osobnostným faktorom patrí napríklad tendencia k seba-monitorovaniu, pričom intenzita seba-monitorovania súvisí s tým, či sa ľudia rozhodnú spolupracovať alebo nie (napríklad de Cremer, Snyder, & Dewitte, 2001). Viaceré situačné premenné prítomné v experimentálnej situácii pritom ovplyvňujú tendenciu spolupracovať osobitne u ľudí s vysokou tendenciou k seba-monitorovaniu: napríklad prítomnosť druhých ľudí, či očakávanie, že s niekým bude v budúcnosti interagovať (tamtiež). Ako dôležitý faktor sa ukázali aj predchádzajúce skúsenosti aktérov, hoci v štúdiách boli manipulované len veľmi jednoduchým spôsobom: v zmysle predchádzajúceho tréningu s určitou hracou stratégiou (Silverstein, Cross, Brown, & Rachlin, 1998), alebo tréningom v určitej stratégii a potom manipuláciou, aký tréning dostal ich spoluhráč (dvojice s rovnakým alebo rozdielnym tréningom) (Bettenhausen & Murnighan, 1991).

Situačné faktory môžu tiež zásadným spôsobom zmeniť vnímanie situácie hráčmi a tým aj výsledok rozhodovania. Podľa autorov modelu navyše interagujú s osobnostnými faktormi, pretože rôzni hráči vnímajú rovnaké situácie inak. Jedným zo situačných faktorov je štruktúra úlohy, ktorá sa skladá z rozhodovacej štruktúry a sociálnej štruktúry. Štruktúra úlohy zahŕňa napríklad štruktúru ziskov a strát. Jednou z dôležitých otázok v tejto súvislosti je, do akej miery štruktúra úlohy (napríklad inštrukcia) podporuje spoluprácu alebo naopak

súťaživosť. Zisky a straty však nemusia byť len materiálne, v podobe bodov alebo peňažného zárobku. V niektorých experimentálnych paradigách výskumníci explicitne manipulovali s tým, do akej miery na hráča vplyva vnímané schvaľovanie jeho konania (kooperácie) ostatnými. Gächter a Fehr (1999) zaradili hráčov do jednej zo štyroch skupín, pričom systematicky obmieňali možnosť hráča vytvoriť si so spoluhráčmi v skupine spoločné väzby (skupinovú identitu). Najviac spolupracovali hráči z tej skupiny, kde boli väzby najsilnejšie, čo autori vysvetľujú tým, že v tejto skupine mali hráči možnosť očakávať „sociálne schválenie“ ich spolupracujúceho postoja ostatnými hráčmi. Samotné očakávanie viedlo k významnému zníženiu nespolupracujúceho správania. Dôležité sú tiež procedurálne premenné (*protokoly hier*), čo bolo ukázané najmä v dilemách, v ktorých aktéri využívajú spoločný zdroj (dilemy obecnej pastviny). Weber a kol. sumarizujú výskumy, ktoré ukazujú, že hráči sa k spoločnému zdroju správajú inak, ak im experimentálny dizajn umožní konať podľa rôznych protokolov. Pri *simultánnom* protokole si každý hráč zoberie zo spoločného zdroja toľko, koľko uzná za vhodné, pričom však nevie, koľko brali ostatní hráči a nemá informácie o tom, aké množstvo zdroja ešte zostáva. Pri *sekvenčnom* protokole si hráči berú svoj podiel postupne, a dostávajú priebežné informácie o stave zdroja. Pri *pozičnom* protokole si hráči tiež berú postupne, ale nemajú spätnú väzbu o tom, ako sa zdroj priebežne vyčerpáva. A napokon pri *kumulatívnom* protokole vie hráč len to, aký podiel zdroja ešte zostáva, ale nevie, ako koľký v poradí z neho čerpá. Autori charakterizujú rôzne konanie účastníkov v rôznych protokoloch na základe sociálnych heuristik: podľa nich aktivuje napríklad simultánný protokol heuristiku „rovnosti“ – všetci hráči by mali zo zdroja zobrať približne rovnaký diel. V kontraste s tým aktivuje sekvenčný protokol heuristiku, podľa ktorej sa riadime pri čakaní v radoch: kto prv príde, ten prv melie.

Ďalšia skupina nezávislých premenných, premenné sociálnej štruktúry, zahŕňa faktory ako relatívny sociálny status členov skupiny, počet členov skupiny („veľkosť sociálneho vplyvu“), skupinová dynamika a možnosť navzájom komunikovať. Posledná premenná je preskúmaná pomerne podrobne, a medzi hlavné zistenia patrí, že ak môžu členovia skupiny navzájom komunikovať, stúpa pravdepodobnosť, že budú spolupracovať (Dawes, McTavish, & Shaklee, 1977). Sociálny status členov skupiny sa týka najmä toho, či má skupina vybraného vedúceho, alebo sú si jej členovia formálne rovní, a tiež či do rozhodnutí zasahuje vyššia autorita formou prísľubu odmien či hrozby trestu. Závery štúdií experimentálnych sociálnych dilem, v ktorých je explicitne manipulovaná skupinová

dynamika, prinášajú závery podobné tradičným sociálno-psychologickým výskumom medziskupinového a vnútroskupinového konfliktu – konflikt medzi skupinami zvyšuje spoluprácu v rámci skupín.

Poslednou skupinou premenných v Modeli vhodnosti sú premenné súvisiace s vnímaním situácie. Výskum (nielen) v rozhodovaní ukázal, že výsledok je do veľkej miery podmienený tým, ako si aktér reprezentuje situáciu. Tú istú sociálnu dilemu si jeden aktér môže vnútorne reprezentovať ako zisk („ak zmením prácu, budem mať vyšší plat ako väčšina mojich terajších kolegov“), alebo ako stratu („budem mať nižší plat ako väčšina mojich budúcich kolegov“). Tento „efekt rámcovania“ ilustrujú Weber a kol. na príklade štúdie s rôznymi metaforami aplikovanými na tú istú sociálnu dilemu (Batson & Moran, 1999). Ak mali účastníci riešiť Vážňovu dilemu, ktorá bola opísaná ako „štúdia o sociálnej výmene“, spolupracovali viac, než ak si mysleli, že dilema je o „obchodných transakciách“. Podobne do rozhodnutia vstupujú vnímané príčiny svojich rozhodnutí, alebo v prípade sociálnych dilem, aj rozhodnutí druhých (pozri kapitolu K. Dudekovej o sociálnych referenčných bodoch). Napríklad pri sekvenčnom využívaní spoločného zdroja ovplyvní konanie aktérov aj vnímaná príčina toho, *prečo* sú na konkrétnej pozícii. Samuelson a Allison (1994) ukázali, že ak si aktéri mysleli, že na prvú pozíciu boli vybratí férovým spôsobom, zobrali si zo spoločného zdroja oveľa viac než ak si mysleli, že prvú pozíciu získali neférovým spôsobom.

Z hľadiska diskusie o metódach, ktoré skúmajú sociálne vplyvy, je silnou stránkou modelu najmä to, že ukazuje, ako môžu malé povrchové rozdiely (napr. to, ako výskumník opíše účastníkom situáciu, či im umožní komunikovať, či si všíma ich osobnostné charakteristiky, a pod.) vyústiť do veľkých rozdielov v procese rozhodovania, napríklad v miere spolupráce medzi účastníkmi. Čo je kľúčové, tieto rozdiely zásadne ovplyvňujú proces rozhodovania aj v štruktúrne identických sociálnych dilemách (napríklad Vážňova dilema v prípade štúdie od Samuelsona a Allisona). Z tohto hľadiska je lepším *psychologickým* modelom rozhodovania než napríklad model očakávaného úžitku, voči ktorému sa autori vymedzujú.

4. Experimentálne hry a ich aplikácia v neurovede

Sociálne dilemy a teória hier využívajú do veľkej miery zhodné experimentálne hry: sociálne dilemy sú však zamerané viac na skúmanie procesu rozhodovania, kým v teórii hier ide prevažne o popis vzorcov interakcií a výsledok. Jednou z domén, kde sú experimentálne hry zamerané na ekonomické otázky využité ako metóda na skúmanie *individuálnej* kognície ovplyvnenej sociálnymi vplyvmi, a *procesu* rozhodovania, je neuroveda. Neurovedné skúmanie, hoci principiálne aplikovateľné aj na viacero participantov naraz, sa zameriava predovšetkým na vysvetlenie toho, aké procesy sa počas rozhodovania odohrávajú v mozgu individua, a preto kladie dôraz skôr na individuálne reakcie než na vzorce interakcie. Rilling a Sanfey (2011) zhrnuli typy hier používaných v súčasnom neurovednom výskume do 4 oblastí: najčastejšie sa používa Väžňova dilema, Hra dôvery, Hra na ultimátum a Diktátorova hra. Výber práve týchto hier vyplýva z logiky neurovedného výskumu sociálnych vplyvov na rozhodovanie – výskumníci identifikovali niekoľko premenných, ktoré z evolučného hľadiska vstupujú do rozhodovania v sociálnych (interaktívnych) situáciách, a ktorých pôsobenie je možné skúmať práve na týchto typoch ekonomických hier. Patria medzi ne predovšetkým reciprocita (výmena prostriedkov alebo služieb s nepríbuznou osobou), respektíve recipročný altruizmus (výmena prostriedkov alebo služieb, pričom nie je *zaručená* návratnosť investovaných prostriedkov), dôvera a vzájomná dôvera, zdieľanie zdrojov, férovosť a dodržiavanie spoločenských noriem. V *Hre dôvery* je jeden z hráčov Investorom, druhý Správcom. Investor sa môže rozhodnúť zveriť časť svojich peňazí správcovi. V ďalšom kroku sa správca môže rozhodnúť vrátiť mu zverené peniaze. Ak sa správca rozhodne peniaze vrátiť, sú vynásobené istým koeficientom (napríklad 1,2), takže investor skončí s vyšším obnosom ako keby nezveril správcovi nič. Ak by sa však správca rozhodol peniaze nevrátiť, stále skončí s vyšším obnosom peňazí, než koľko mal na začiatku, ale investor stratí zverenú sumu. V štandardnej Hre dôvery, ktorá má len jedno kolo, sa za racionálne ekonomické správanie považuje rozhodnutie Investora nezveriť správcovi žiadne percento zo svojich peňazí, pretože racionálny a sebecký správca nie je žiadnou zárukou návratnosti. Empirické zistenia však hovoria o opaku – podľa Camerera (2003) zverí väčšina investorov aspoň určitú čiastku, a väčšina správcov dôveru oplátí. Väžňova dilema je tiež založená na dôvere a oplácaní dôvery. Na rozdiel od Hry dôvery sa však obaja partneri rozhodujú naraz, t.j. minimálne v prvom kole nemajú žiadne informácie o proti-

hráčovi, ktoré by im umožnili rozhodnúť sa pre dôverovanie alebo opatrnosť. Hráči vystupujú v rolách podozrivých z trestného činu, ktorým sú políciou ponúknuté odmeny za spoluprácu. Ak hráč ponúkne svedectvo voči komplicovi (= zrada dôvery), odpustia mu trest, ale protihráč si odsedí jeho celú dĺžku, t.j. 10 rokov. Ak sa vzájomne zradia obaja, odsedia si len polovicu trestu, t.j. 5 rokov. V prípade, že obaja odmietnu svedčiť, vyviaznu s krátkym, polročným trestom. Teória hier predpovedá, že najfrekvencovanejším krokom bude vzájomná zrada, pretože najvýhodnejším sebeckým riešením pre každého z hráčov je situácia, kedy hráč zradí, ale protihráč spolupracuje. Podobne ako pri Hre dôvery, aj tu však často prichádza skôr k vzájomnej spolupráci, pri ktorej je individuálny zisk hráča menší (v prípade, že hráč zradí a protihráč spolupracuje) (Camerer, 2003). Vážňova dilema aj Hra dôvery sa v neurovednom skúmaní využívajú na odhalenie fungovania úlohy vzájomnej dôvery a recipročného altruizmu v rozhodovaní. Jeden zo spôsobov, akým neuroveda prispela k skúmaniu dynamiky sociálneho rozhodovania, je zameranie sa na situácie, kedy participanti dostávajú alebo oplácajú dôveru: takéto situácie aktivujú oblasti mozgu spojené so spracúvaním odmeňujúcich podnetov (napríklad Li, Xiao, Houser, & Montague, 2009; Delgado, Frank, & Phelps, 2005). Iná hypotéza interpretujúca tieto zistenia uvádza, že vnímaná spoločenská odmena spojená so vzájomnou spoluprácou môže prevážiť krátkodobý zisk spojený s podvádzaním (Rilling & Sanfey, 2011). Interaktívne hry použité v kontexte neurovedného skúmania tak môžu odhaliť zložitú motiváciu v pozadí rozhodovania v sociálnom kontexte - napríklad že spoločenská výhoda spolupráce je okamžitá, a potenciálne predčí materiálnu výhodu spojenú s nespôpracovaním a vyšším bodovým ziskom v Hre dôvery a Vážňovej dileme, ktorý predpovedajú klasické ekonomické modely. Zároveň sa ponúka vysvetlenie toho, prečo sa ľudia rozhodujú rôzne – podľa van den Bos, van Dijk, Westenberg, Rombouts, a Crone (2009) existujú individuálne rozdiely v tom, do akej miery ľudia vnímajú reciprocitu (napríklad recipročný altruizmus) ako pozitívum – niektorí reagovali averzívne na reciprocitu, iní na zradu.

Hra na ultimátum sa často využíva na skúmanie individuálnych reakcií na férovosť/neférovosť (Rilling & Sanfey, 2011). Dvaja hráči si majú rozdeliť sumu peňazí. Prvý hráč navrhne rozdelenie, druhý hráč môže návrh prijať alebo odmietnuť, pričom suma sa vyplatí len vtedy, ak návrh prijme. Sebeckou stratégiou by bolo prijatie akéhokoľvek návrhu zo strany druhého hráča (na rozdiel od odmietnutia získa nenulovú čiastku) a poskytnutie čo najmenšej čiastky zo strany prvého hráča (snaha získať maximálnu možnú čiastku). Henrich a kol. (2005)

sumarizujú typické výsledky z Hry na ultimátum na študentských populáciách (typické populácie využívané v ekonomických aj psychologických experimentoch), kedy je modálnou ponukou Hráča 1 polovica sumy, ktorá je k dispozícii (hoci výsledky, ktoré Henrich a kol. zozbierali na vzorke zástupcov z 15 malých, menej rozvinutých kultúr, prevažne z južnej Ameriky a Afriky, boli variabilnejšie, s modálnou hodnotou medzi 15 a 50%).

Neurovedný prístup k experimentálnym hrám sa od ich využitia v experimentálnej ekonomii líši ešte z jedného hľadiska – výber participantov. Hry sú síce vždy pre minimálne dvoch hráčov, ale pre skúmanie neurálnych procesov spojených s rozhodovaním v sociálnych situáciách nie je dôležité, či je protihráč skúmaného participanta reálny (iný participant, výskumník) alebo simulovaný (počítačový program). V niektorých prípadoch je ako nezávislá premenná manipulovaná príbuznosť participanta s protihráčom, napríklad romantický partner verzus relatívne neznámy vrstovník opačného pohlavia. Takýto postup je typický pre psychológiu a neurovedu, pretože v klasickej teórii hier je skôr snaha o anonymné interakcie, teda elimináciu nežiaducich „psychologických“ vplyvov ako prvý dojem, reputácia, či vnímaný charakter hráčov (Rilling & Sanfey, 2011).

5. Sociálne vplyvy na rozhodovanie v komplexných situáciách: životné prostredie ako príklad

Kým v laboratóriu je možné do značnej miery izolovať rôzne sociálne vplyvy na rozhodovanie, v reálnych životných podmienkach sú tieto vplyvy navzájom prepojené. Takéto zložité reálne situácie však ponúkajú možnosť analyzovať vzájomný vplyv rôznych sociálnych premenných. Často skúmanou oblasťou sú napríklad ekologické problémy alebo klimatické zmeny, a z nich vyplývajúca povinnosť konať – teda reálne príklady dilem obecnej pastviny/tragédie spoločného.

Typický prístup k psychologickému skúmaniu toho, aké faktory ovplyvňujú skupinu hráčov („užívateľov pastviny“) využíva prístup sociálnych dilem. Participant sa rozhodujú v izolácii – hoci o sebe navzájom vedia – a inštrukcia znie, že majú získať čo najviac pre seba, ale pritom zachovať „obecnú pastvinu“ pre dlhodobé spoločné využitie. Participant sa majú v každom kole (= cyklus využitia) rozhodnúť, akú časť zdrojov využijú. Disponujú však nielen informáciami o tom, aké percento zdroja je k dispozícii a koľko využili ostatní hráči, ale aj ako

rýchlo sa zdroj každoročne obnovuje. Premenné, ktorými výskumníci typicky manipulujú v tejto experimentálnej dileme – a ktoré môžu ovplyvniť rozhodnutia hráčov smerom k sebeckému alebo zodpovednému využívaniu spoločných zdrojov – sú veľkosť zdroja, priemerná rýchlosť jeho obnovy, počet hráčov alebo nastavené limity na užívanie zdroja. Sociálnym aspektom v tejto dileme teda nie je len prítomnosť viacerých hráčov, ktorých záujmy treba brať do úvahy a ktorí (implicitne) pozorujú jednotlivcov rozhodnutie, ale aj skutočnosť, že sú hráči explicitne inštruovaní brať do úvahy spoločnú povahu zdroja. Na druhej strane, hráči spravidla navzájom nekomunikujú, čo znamená, že experimentálna dilema reflektuje skupinové rozhodovanie len v úzkom zmysle slova. V reálnom svete sú mnohé spoločenské problémy riešené v spolupráci na úrovni susedských komunít, krajov, krajín či vyšších celkov (EÚ).

Rozhodovanie v oblasti životného prostredia kombinuje laboratórne experimenty s terénnym výskumom. Typický postup je zbieranie informácií počas prebiehajúceho alebo hroziaceho nedostatku zdrojov (napr. sucho, preplnené cesty v dopravnej špičke, a podobne) a vyhodnocovanie, ktoré faktory vedú k udržateľným rozhodnutiam a ktoré naopak k sebeckému konaniu. Alternatívnym, a metodologicky silnejším, prístupom je priama manipulácia s rôznymi typmi intervencií. Napríklad van Vugt (2001) porovnával domácnosti, v ktorých mali obyvatelia priebežnú spätnú väzbu o spotrebe vody v podobe nainštalovaných meračov spotreby, a tie, v ktorých tieto informácie nemali. V „informovaných“ domácnostiach bola spotreba vody nižšia až o 40 percent, a to najmä v suchých mesiacoch.

Van Vugt (2009) sumarizuje štyri kľúčové faktory identifikované na základe laboratórneho aj terénneho výskumu využívania spoločných zdrojov, ktoré prispievajú k prekonaniu sebeckých tendencií rozhodovateľov a k zodpovednému využívaniu spoločných zdrojov. Po prvé, poskytovanie podrobných a presných informácií o využívanom zdroji: tempo jeho obnovy, celkový rozsah zdroja a podobne. Podľa Opatowej a Weissovej (2000) sú nedostatočné informácie častým dôvodom k nezodpovednému využívaniu zdrojov, pretože nie je možné realisticky určiť ich celkový objem a tempo ich obnovy, čo spravidla vedie k prílišnému optimizmu a nadužívaniu zdroja. Podobne, ak ľudia vnímajú, že nedostatok zdroja spôsobilo jeho sebecké využívanie ostatnými, je menej pravdepodobné, že budú zdroj sami využívať rovnako šetrne, ako keď sa domnievajú, že nedostatok spôsobili prirodzené sezónne fluktuácie v jeho dostupnosti (Vugt & Samuelson, 1999). Ďalšou premennou je sila lokálnych komunít (v labo-

ratóriu operacionalizovaná len ako možnosť interakcie medzi rozhodovateľmi). Príslušnosť ku komunite zvyšuje spoluprácu a vedie k zodpovednejšiemu využívaniu spoločných zdrojov, pravdepodobne prostredníctvom manažmentu repútácie (drancovanie zdrojov je v komunite odsúdené, ich šetrné využívanie je dávané za príklad). Využívanie spoločných zdrojov ovplyvňujú aj vhodné incentívy – odmeny a pokuty, alebo materiálne incentívy ako napríklad zlepšenie železničných služieb motivuje vodičov dochádzať do práce vlakom namiesto auta. Napokon, efektívne využívanie spoločných zdrojov dokáže úspešne ovplyvniť ustanovenie oficiálnych autorít, ktoré na využívanie dohliadajú.

Sila uvedených experimentálnych prístupov je v tom, že uznávajú zložitosť rozhodovania o spoločných zdrojoch, a neredukujú rozhodovanie na dekontextualizované experimentálne hry. Napriek tomu je potrebné vydať sa ešte o krok ďalej, a uvažovať o komplexných problémoch, ktoré ovplyvňujú vyššie celky než komunity. Uvedené faktory/stratégie dokázateľne fungujú v ohraničených komunitách, pri pomerne dobre definovaných problémoch. Čo ak je však problém (nedostatok zdrojov) celosvetový a nejasne definovaný? Fungujú v takom prípade uvedené stratégie? Ako navzájom interagujú? Klasickým prípadom zle ohraničeného globálneho problému sú klimatické zmeny. Trautmann a Vieider (2011) konštatujú, že v súčasnosti neexistuje model, ktorý by dokázal vysvetliť dynamiku toho, ako prebiehajú rozhodnutia o klimatických zmenách. Okrem dynamiky pozorovanej v sociálnych dilemách (tragédia spoločného) sa tu totiž prejavuje napríklad aj asymetria vplyvov – napríklad bohaté štáty majú neporovnateľne väčšiu šancu ovplyvniť celosvetové dohody než chudobné štáty, a zároveň neúmerne viac znečisťujú ovzdušie a prispievajú ku klimatickým zmenám. Zároveň je v hre veľká spoločenská a kultúrna diverzita zúčastnených strán a skutočnosť, že na rozdiel od experimentálnych sociálnych dilem nedokážeme identifikovať presnú mieru rizika spojenú s jednotlivými alternatívami riešení, ktoré máme teoreticky k dispozícii. Navyše nevieme, akým spôsobom si tento komplexný problém reprezentuje „bežný človek“, ktorý je v konečnom dôsledku tým najdôležitejším aktérom zmeny.

6. Skupinové rozhodovanie

V tejto časti sa budeme zaoberať primárne rozhodovaním celej skupiny: posunieme sa z užšieho vymedzenia sociálnych vplyvov na rozhodovanie jednotlivca. V praxi sú oba pohľady prepojené tematicky aj metodologicky.

Historicky dominantnou témou v skupinovom rozhodovaní bola otázka, ako názor skupiny ovplyvní názor jednotlivca: napríklad dosiahnutie konsenzu alebo posun rozhodnutia jednotlivca smerom k polarizovanejšiemu názoru (*risky shift*) (Kerr & Tindale, 2004). Kerr a Tindale³ tiež poukazujú na posun paradigmy v skupinovom rozhodovaní od skúmania preferencií jednotlivcov a skupín, k spôsobu spracovania informácií. V súčasnosti je jednou z najskúmanejších tém to, akým spôsobom využíva skupina informácie, ktoré majú k dispozícii jej jednotliví členovia – zistilo sa napríklad, že skupina skôr pracuje s informáciami alebo preferenciami, ktoré sú zdieľané medzi jej členmi (disponuje nimi viacero členov, prípadne sú verejné), ale menej už s tými, ktoré majú k dispozícii iba niektorí členovia (nezdieľané).

Čo sa týka odchýlok (*biases*) v rozhodovaní, v oblasti rozhodovania skupín sa pracuje s otázkou, či skupina tlmí alebo zväzračňuje odchýlky v rozhodovaní jej členov. V tejto otázke zatiaľ neexistuje jednoznačná odpoveď – výskumy naznačujú, že zväzračnenie či utlmenie odchýlok v rozhodovaní závisí na viacerých faktoroch, napríklad na tom, akú „silu“ má odchýlka na individuálnej úrovni (Tindale, Smith, Thomas, Filkins, & Sheffey, 1996), a Kerr, MacCoun, a Kramer (1996) na základe počítačových simulácií ukázali, že intervenujúce faktory sú minimálne štyri (typ a sila odchýlky, distribúcia individuálnych preferencií v rámci skupiny a typ rozhodovacieho procesu). Počítačová simulácia nie je typickou ukážkou metódy skúmania skupinového rozhodovania. K najčastejšie využívaným metódam patrí skupinová diskusia v rôznych obmenách: napríklad s vedúcim alebo bez vedúceho, v ad-hoc skupinách alebo skupinách, ktorých členovia sa poznajú alebo majú spoločný cieľ. Často skúmanou skupinou je napríklad súdna porota – teda skupina, ktorá má jasný cieľ a pravidlá.

Výskum súdnych porôt sa sústredil jednak na poroty v reálnych súdnych prípadoch, jednak na poroty umelo vytvorené len za účelom ich empirického skúmania. Vzhľadom na to, že v USA sa výskum rozhodovania porôt začal už pred druhou svetovou vojnou (napríklad Weld & Danzig, 1940), a je motivovaný

³ Sekcia o skupinovom rozhodovaní čerpá primárne zo zdrojov uvedených v tejto prehľadovej štúdii.

aj praktickou potrebou pochopiť a zlepšiť súdny systém, existuje v súčasnosti pomerne veľký objem výskumnej literatúry. Z metodologického hľadiska je zaujímavé všimnúť si najmä procedurálne premenné, ktoré ovplyvňujú rozhodovanie porôt, pretože tie môžu mať jasné implikácie aj pre mimosúdne skupinové rozhodovanie. K najvýznamnejším podľa Devine, Clayton, Dunford, Seying, a Pryce (2000) patria najmä tieto charakteristiky: veľkosť poroty, spôsob rozhodovania („decision rule“, napríklad či musia členovia poroty dosiahnuť jednohlasné stanovisko, alebo sa toleruje pluralita názorov), povaha inštrukcií sudcu k členom poroty a možnosť aktívne sa zúčastniť na prebiehajúcom procese (napríklad klásť otázky). Ďalšie štúdie, informatívne z psychologického hľadiska, sa zamerali na osobné vlastnosti členov poroty.

Aký je vzťah výskumu rozhodovania súdnych porôt a skupinového rozhodovania vo všeobecnosti? Na jednej strane, súdne poroty poskytujú výskumníkovi jedinečnú príležitosť skúmať rozhodnutia za ekologicky validných podmienok – v reálnom prostredí, s reálnymi dilemami, s motivovanými aktérmi. Na druhej strane, súdne poroty sú zároveň aj veľmi špecifickou výskumnou vzorkou, vzhľadom na to, že sa rozhodujú v rámci pomerne úzko definovanej tradície súdnictva, v konkrétnej kultúre, a za ohraničených podmienok daných procedurálnymi predpismi súdneho systému.

V oblasti skupinového rozhodovania sa v súčasnosti mení aj povaha skúmaných rozhodnutí. Historicky prevládali rozhodnutia o preferenciách – teda účastníci dostali k dispozícii niekoľko diskrétnych možností, z ktorých si mali jednu vybrať, napríklad v prípade poroty to bolo rozhodnutie, či je podozrivý vinný alebo nevinný. V súčasnosti sa viac pracuje s kontinuálnymi (nekategorickými) rozhodnutiami. Kerr a Tindale (2004) ilustrujú tento posun na prípade súdnych porôt, kde sa namiesto toho, či sa porotcovia zhodnú na vine či nevine obžalovaného, skúma napríklad akú sumu prisúdia jednotlivým žalobcom (napríklad Horowitz, Foster Lee, & Brolly, 1996; Sunstein, Hastie, Payne, Schkade, & Viscusi, 2002).

Ďalším často skúmaným faktorom, ktorý sa premieta aj do metodológie štúdií, je vplyv diskusie na rozhodnutia členov skupiny, respektíve ako ovplyvní jednotlivca množstvo a diverzita názorov vyjadrených rôznymi poradcami (čo je *de facto* identické s prípadom skupiny, v ktorej každý člen vyjadrí svoj názor, ale neprebehne o nich diskusia a tak sa členovia musia rozhodnúť len na základe prvotných vyjadrených informácií/názorov) (napríklad Harvey, Harries, & Fischer, 2000).

Dva typy úloh, ktoré sa často využívajú pri skúmaní skupinového rozhodovania, je úloha skrytých profilov (*hidden profile procedure*) a úloha s viacerými vodítkami (*multi-cue judgment task*). Úlohu skrytých profilov predstavili v roku 1985 Titus a Stasser, a podľa metaanalýzy z roku 2012 bola použitá najmenej v 65 publikovaných štúdiách (Lu, Yuan & McLeod, 2012). Podstatou úlohy je diskusia, ale kritickým faktorom v nej je to, že pred začiatkom diskusie výskumníci zaistia, aby členovia skupiny nemali rovnaké informácie. Niektoré z informácií sú spoločné (známe všetkým), iné sú individuálne (resp. skryté, t.j. disponujú nimi len niektorí členovia). Spoločné informácie spravidla nahrávajú neoptimálnemu riešeniu situácie, zatiaľ čo kombináciou všetkých skrytých informácií a aplikovaním ich na konkrétnu rozhodovaciu úlohu by skupina dospela k optimálnemu riešeniu (Lu a kol., tamtiež).

Úloha s viacerými pomôckami má svoj pôvod v skúmaní individuálneho rozhodovania, ale dá sa jednoducho aplikovať na rozhodovanie skupín. V tejto úlohe majú participanti k dispozícii niekoľko kategorických alebo kontinuálnych pomôcok (vodítok), ktoré majú pravdepodobnostný vzťah k rozhodovaciemu kritériu.

Vo všeobecnosti možno rozhodovacie úlohy pre skupiny rozdeliť podľa štruktúry na aditívne, konjunktívne a disjunktívne (Steiner, 1972). V aditívnych úlohách prispieva každý člen skupiny k výsledku rovnakou mierou (t.j. má rovnakú mieru zodpovednosti a informácií) a spoločné riešenie je agregátom individuálneho úsilia členov. Pri disjunktívnej (vyučovacej) úlohe navrhnu jednotliví členovia skupiny svoje riešenia (resp. vyberú ich z množiny predložených možností) a skupina vyberie to z nich, ktoré považuje za optimálne. Pri konjunktívnej (spojenej) úlohe má každý člen skupiny vlastné informácie, a skupina dospeje k optimálnemu riešeniu kombináciou informácií všetkých členov. Na to, aby sa dospelo k optimálnemu riešeniu, teda – v ideálnom prípade – prispieva každý člen rovnakou mierou. Rozdiel medzi konjunktívnymi a aditívnymi úlohami je najmä v tom, že pri aditívnych úlohách má každý člen rovnaké informácie (informácie sú teda zdieľané), ale pri konjunktívnych úlohách má každý člen vlastné, nezdieľané informácie. Navyše, na rozdiel od disjunktívnych úloh nemá žiadny z členov dostatok/kvalitu informácií na to, aby dospel k optimálnemu riešeniu. Z tohto hľadiska je napríklad úloha skrytých profilov kombináciou aditívnej a konjunktívnej štruktúry. Z pohľadu investovaného úsilia je rozdiel medzi aditívnymi a disjunktívnymi úlohami v tom, že prispieva každý člen rovnakou mierou,

pri disjunktívnej úlohe je úspech skupiny do veľkej miery závislý na jednom členovi, ktorý k rozhodnutiu prispieva najviac (Lam, 1997).

Vhodným príkladom na ilustráciu troch typov štruktúr je štúdia Lama (tamtiež), ktorý ich použil v rámci jedného experimentu. Lam skúmal rozhodovanie manažérov, a preto použil úlohu pripomínajúcu ich reálne rozhodovanie: výber vhodných kandidátov na pracovnú pozíciu. Ku každému (fiktívnemu) kandidátovi mali účastníci k dispozícii životopis, podrobnú pracovnú históriu a zhodnotenie jeho charakteru. Pri aditívnej verzii úlohy mal každý člen k dispozícii všetky tri informácie a inštrukcia znela, aby spoločne v skupine prediskutovali poradie kandidátov podľa ich vhodnosti na danú pozíciu. Pri disjunktívnej úlohe mal každý z účastníkov najprv sám zoradiť kandidátov podľa toho, aké poradie považoval za najvhodnejšie. Úlohou skupiny bolo potom vybrať tú alternatívu (od jedného kandidáta), ktorú skupina považovala za najlepšiu. Pri konjunktívnej verzii úlohy dostal každý z účastníkov len jeden typ informácií o všetkých kandidátoch (napríklad jeden dostal len ich životopisy, druhý ich pracovné histórie). Úlohou skupiny bolo dospieť k čo najefektívnejšiemu zdieľaniu všetkých informácií, a výber riešenia.

Napriek tomu, že závery z procedúry skrytých profilov a úlohy s viacerými pomôckami vo všeobecnosti nepodporujú predpoklad, že sa skupina ľudí dokáže rozhodnúť lepšie ako jednotlivci, existujú úlohy, v ktorých je skupinové rozhodnutie efektívnejšie. Podľa Gigone a Hastieho (1997) sú to najmä dva typy úloh. Jedným sú úlohy s jasným a preukázateľným riešením („heuréka!“ úlohy), v ktorých je pravdepodobné, že ak jeden účastník dospeje k optimálnemu rozhodnutiu (riešeniu) a dokáže ho názorne preukázať ostatným, ostatných členov skupiny to presvedčí a výkon celej skupiny sa tým priblíži k výkonu najlepšieho z jej členov. Druhým typom úlohy sú tie, v ktorých je úlohou participantov jednoduchý odhad, napríklad odhad teploty v miestnosti (Hastie, 2006), pretože sa pri nich eliminujú extrémne pozície (odchýlky spojené s odhadmi jednotlivcov) a dospeje sa k priemeru, ktorý je často dobrým odhadom skutočného stavu. Uvedená jednoduchá stratégia však funguje len za podmienok, že väčšina odhadov jednotlivých členov nie je príliš vzdialená od reality extrémnymi odhadmi, odhady sú na sebe nezávislé a nie sú systematicky predpojaté jedným smerom.

Jednou z najčastejších výčitiek metódam výskumu skupinového rozhodovania je, že neodrážajú jeho komplexnosť. Na jednej strane je to niečo, čo je „sprievodným javom“ experimentu, daňou za možnosť rigoróznejšej experimentálnej kontroly, ktorú výskumník dosiahne sústredenie sa na malé množstvo skú-

maných premenných. Na druhej strane je možné toto obmedzenie čiastočne prekonať vylepšovaním experimentálnych metód, ktoré máme k dispozícii. Kerr a Tindale (2004) upozorňujú na nové prístupy k štúdiu skupinového rozhodovania: napríklad na možnosť dynamického modelovania skupinových vplyvov v rámci prístupu dynamických systémov (napríklad Latané & L'Herrou, 1999), alebo na využívanie virtuálnej reality pri simulovaní sociálnych vplyvov (napríklad Blascovich a kol., 2002). Zaujímavou oblasťou využitia virtuálnej reality v skupinovom rozhodovaní je napríklad simulácia prostredí, ktoré by v reálnom živote boli nebezpečné, ako pri požiari a podobne (pozri prácu M. Kinatedera⁴, 2012). Ďalšou pomerne novou oblasťou skúmania je rozhodovanie v skupinách, v ktorých sú všetci členovia osobne prítomní (face-to-face) a v takých, kde je komunikácia sprostredkovaná počítačom (konferencie, chat, e-mail a podobne).

7. Záver: Ekologická validita metód skúmania skupinových vplyvov na rozhodovanie

Ako sa spomína na viacerých miestach, rozhodovanie v reálnom svete sa len zriedka odohráva „v sociálnom vákuu“. Sme súčasťou spoločnosti a aj zdanlivo celkom súkromné rozhodnutia – ako investovať našetrené úspory, kedy mať deti, či do práce dochádzať autom alebo verejnou dopravou – sú ovplyvnené našim sociálnym okolím. Vplyvy na rozhodovanie sú nielen explicitné, teda pomerne ľahko identifikovateľné, ale aj implicitné (normy, sociálne referenčné body a pod.), ktoré často nie je jednoduché odhaliť. Skúmanie sociálnych vplyvov na rozhodovanie, či už u jednotlivcov alebo v skupinách, stojí pred ťažkou úlohou: na jednej strane udržiavať striktnú experimentálnu kontrolu nad premennými, ale na druhej strane sa čo najviac priblížiť reálnemu svetu tým, že sociálne vplyvy budú modelované „vierohodne“. Ekologická validita je častým problémom štúdií sociálneho rozhodovania, a keďže sociálnych vplyvov je veľké množstvo a sú navzájom prepojené, stoja výskumníci pred ťažkou úlohou nájsť rovnováhu medzi experimentálnou kontrolou a ekologickou validitou experimentov. Viaceré štúdie ukazujú, že „reálnosť“ sociálnych vplyvov v experimentoch ovplyvňuje dosiahnutý výsledok. Zaujímavé je napríklad porovnanie tendencií robiť rizikové finančné rozhodnutia v dvoch rôznych typoch prirodzených prostredí, ktoré

⁴ Hoci v práci bolo skúmané skôr individuálne rozhodovanie v kontexte sociálnych vplyvov, je to dobrá ilustrácia využitia virtuálnej reality pri rozhodovaní.

ilustruje, že sociálne vplyvy, a v tomto prípade predovšetkým akontabilita, hrajú rolu pri rizikových rozhodnutiach. Viaceré štúdie porovnávali, ako ľudia investujú na kamenných a v online finančných burzách (napríklad Barber & Odean, 2001, 2002; Konana & Balasubramanian, 2005) a zistili, že v anonymných online burzách majú ľudia tendenciu robiť rizikovejšie rozhodnutia ako v kamenných burzách, kde musia svoje rozhodnutie často zdôvodňovať svojim spolupracovníkom. Poučením z týchto štúdií je, že simulované burzy v laboratórnych podmienkach, pri ktorých účastník neočakáva, že by musel svoje rozhodnutie zdôvodniť, nemusia plne reflektovať podstatu toho, ako sa ľudia rozhodujú o potenciálne rizikových investíciách v reálnych prostrediach.

Weber a kol. (2004) v prehľadovej kapitole o sociálnych dilemách diskutujú o ďalšom faktore, v ktorom sa väčšina experimentálnych hier a sociálnych dilem líši od rozhodovacích situácií v reálnom svete. Je ním nemožnosť odstúpiť z rozhodnutia, resp. „rozhodnúť sa nerozhodnúť“. Autori výstižne citujú Orbella a Dawesa (1993), podľa ktorých je v reálnom svete nemožnosť vystúpiť z interakcii charakteristickou črtou jedine „totálnych inštitúcií“, ako sú väzenia, psychiatrické oddelenia, ghettá alebo armády. Vo väčšine ostatných situácií v reálnom živote si do veľkej miery môžeme vybrať, či budeme interagovať, a s kým.

Weber a kol. (2002) vo svojom teoretickom prístupe k sociálnym dilemám jasne ukázali, že i dve štruktúrne identické dilemy (napr. Väžňova dilema) budú účastníci riešiť úplne odlišným spôsobom, ak sa odlišujú v niektorej z povrchových črt. Vo svetle takýchto výsledkov vyznieva napríklad klasický ekonomický prístup k skúmaniu sociálnych vplyvov na rozhodovanie pomerne zjednodušujúco.

Jasný trend do budúcnosti výskumu sociálneho rozhodovania je teda priblížiť sa modelovaniu reálneho sveta, a to nielen z hľadiska metód, ale aj z hľadiska tém. Jednou z domén, kde takýto výskum už prebieha, je ekologické správanie sa ľudí, a rozhodovanie v prípade komplexných životných udalostí, ako sú klimatické zmeny.

Literatúra

- BARBER, B. M., & ODEAN, T. (2001). The Internet and the investor. *Journal of Economic Perspectives*, 15(1), 41–54.
- BARBER, B. M., & ODEAN, T. (2002). Online investors: Do the slow die first? *Review of Financial Studies*, 15(2), 455–488.
- BATSON, C. D., & MORAN, T. (1999). Empathy-induced altruism in a prisoner's dilemma. *European Journal of Social Psychology*, 29(7), 909–924.
- BLASCOVICH J., LOOMIS, J., BEALL A. C., SWINTH, K. R., HOYT, C. L., & BAIENSON, J. K. (2002). Immersive virtual environment technology as a methodological tool for social psychology. *Psychological Inquiry*, 13(2), 103–124.
- BOLES T. L., & MESSICK, D. M. (1995). A reverse outcome bias: The influence of multiple reference points on the evaluation of outcomes and decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 61(3), 262–275.
- BETTENHAUSEN, K. L., & MURNIGHAN, J. K. (1991). The development of an intragroup norm and the effects of interpersonal and structural challenges. *Administrative Science Quarterly*, 36(1), 20–35.
- CAMERER, C. F. (2003). *Behavioral Game Theory*. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press.
- CROSS J., & GUYER, M. (1980). *Social Traps*. Ann Arbor: Univ. Mich. Press.
- DAWES, R. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169–193.
- DAWES, R. M., MCTAVISH, J., & SHAKLEE, H. (1977). Behavior, communication, and assumptions about other people's behavior in a commons dilemma situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(1), 1–11.
- DE CREMER, D., SNYDER, M., & DEWITTE, S. (2001). "The less I trust, the less I contribute (or not)?" The effects of trust, accountability and self-monitoring in social dilemmas. *European Journal of Social Psychology*, 31(1), 93–107.
- DELGADO M.R., FRANK R.H., & PHELPS, E.A. (2005). Perceptions of moral character modulate the neural systems of reward during the trust game. *Nature Neuroscience*, 8, 1611–18.
- DEVINE, D. J., CLAYTON, L. D., DUNFORD, B. B., SEYING, R., & PRYCE, J. (2001). Jury decision making: 45 years of empirical research on deliberating groups. *Psychology, Public Policy, and Law*, 7(3), 622–727.
- GÄCHTER, S., & FEHR, E. (1999). Collective action as a social exchange. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 39(4), 341–369.
- GIGONE D., HASTIE, R. (1997). Proper analysis of the accuracy of group judgments. *Psychological Bulletin*, 121(1), 149–167.
- HANEY, C., BANKS, W. C., & ZIMBARDO, P. G. (1973). Interpersonal dynamics in a simulated prison. *International Journal of Criminology and Penology*, 1, 69–97.
- HARVEY N., HARRIES C., & FISCHER I. (2000). Using advice and assessing its quality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 81, 252–73.

- HECKATHORN, D. D. (1996). The dynamics and dilemmas of collective action. *American Sociological Review*, 61, 250 – 277.
- HENRICH J., BOYD R., BOWLES S., CAMERER C., FEHR E., a kol. (2005). "EconomicMan" in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. *Behavioral Brain Sciences*, 28(6), 795–815.
- HOROWITZ, I. A., FOSTER LEE L., & BROLLY, I. (1996). Effects of trial complexity on decision making. *Journal of Applied Psychology*, 81, 757–768.
- JANIS, I. L. (1971). "Groupthink". *Psychology Today*, 5(6), 43–46, 74–76.
- KERR, N. L., MACCOUN, R., & KRAMER, G. P. (1996). Bias in judgment: Comparing individuals and groups. *Psychological Review*, 103, 687–719.
- KERR, N. L., & TINDALE, R. S. (2004). Group performance and decision making. *Annual Review of Psychology*, 55, 623–655.
- KINATEDER, M. (2012). Social influence in emergency situations – Studies in virtual reality. Nепublikovaná dizertačná práca.
- KOLLOCK, P. (1998). Social dilemmas: The anatomy of cooperation. *Annual Review of Sociology*, 24, 183-214.
- KONANA P., & BALASUBRAMANIAN, S. (2005) The social-economic-psychological model of technology adoption and usage: An application to online investing. *Decision Support Systems*, 39, 505–524.
- KOPELMAN, S., WEBER, J. M., & MESSICK, D. M. (2002). Factors influencing cooperation in commons dilemmas: A review of experimental psychological research. In E. Ostrom, T. Dietz, N. Dolsak, P. C. Stern, S. Stonich, & E. U. Weber (Eds.), *The drama of the commons* (s. 113-156). Washington, DC: National Academy Press.
- LATANÉ B., & L'HERROU, T. (1999). Spatial clustering in the conformity game: Dynamic social impact in electronic groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(6), 1218–1230.
- LI, J., XIAO, E., HOUSER, D., & MONTAGUE, P. R. (2009). Neural responses to sanction threats in two-party economic exchange. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106, 16835–40.
- LIEBRAND, W. B., JANSEN, R. W., RIJKEN, W. M., & SUHRE, C. J. (1986). Might over morality: Social values and the perception of other players in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22(3), 203–215.
- LU, L., YUAN, Y., & MCLEOD, P. L. (2012). Twenty-five years of hidden profile studies: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Review*, 16, 54–75.
- LUCE, R. D., & RAIFFA, H. (1957). *Games and decisions: Introduction and critical survey*. New York: Wiley.
- MARCH, J. (1994). *A primer on decision-making: How decisions happen*. New York: Free Press.
- MARWEL G., OLIVER P. (1993). *The critical mass in collective action: A micro-social theory*. Cambridge, MA: Cambridge Univ.Press.

- MESSICK, D. M. (1999). Alternative logics for decision making in social settings. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 39(1), 11–28.
- ORBELL, J. M., & DAWES, R. M. (1993). Social welfare, cooperators' advantage, and the option of not playing the game. *American Sociological Review*, 58(6), 787–800.
- OPOTOW, S. & WEISS, L. (2000). New ways of thinking about environmentalism: Denial and the process of moral exclusion in environmental conflict. *Journal of Social Issues*, 56, 475–490.
- PRUITT, D. G., & KIMMEL, M. J. (1977). Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis, and suggestions for the future. *Annual Review of Psychology*, 28, 363–392.
- RILLING, J. K & SANFEY, A. G. (2011). The neuroscience of social decision-making. *Annual Reviews of Psychology*, 62, 23–48.
- SAMUELSON, C. D., & ALLISON, S. T. (1994). Cognitive factors affecting the use of social decision heuristics in resource-sharing tasks. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 58(1), 1–27.
- SILVERSTEIN, A., CROSS, D., BROWN, J., & RACHLIN, H. (1998). Prior experience and patterning in a prisoner's dilemma game. *Journal of Behavioral Decision Making*, 11(2), 123–138.
- STASSER, G., & TITUS, W. (1985). Pooling of unshared information in group decision making: Biased information sampling during discussion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1467–1478.
- STEINER, I. D. (1972). *Group process and productivity*. New York: Academic Press.
- SUNSTEIN, C. R., HASTIE, R., PAYNE, J. W., SCHKADE, D. A., & VISCUSI, W. K. (2002). *Punitive damages: How juries decide*. Chicago: Univ. Chicago Press
- TRAUTMANN, S. T., & VIEIDER, F. M. (2012). *Social influences on risk attitudes: Applications in economics*. In S. Roeser, R. Hillerbrand, P. Sand, M. Peterson (Eds.). *Handbook of Risk Theory - Epistemology, Decision Theory, Ethics, and Social Implications of Risk* (s. 575). Dordrecht Heidelberg London New York: Springer.
- TINDALE R. S., SMITH C. M., THOMAS L. S., FILKINS J., & SHEFFEY S. (1996). Shared representations and asymmetric social influence processes in small groups. In E. Witte, J. H. David (Eds.) *Understanding group behavior: Consensual action by small groups* (Vol. 1, s. 81–103). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- VAN DEN BOS W., VAN DIJK E., WESTENBERG M., ROMBOUTS S. A., CRONE E. A. (2009). What motivates repayment? Neural correlates of reciprocity in the Trust Game. *Social Cognitive Affective Neuroscience*, 4, 294–304.
- VAN VUGT, M. (2009). Averting the tragedy of the commons: Using social psychological science to protect the environment. *Current Directions in Psychological Science*, 18, 169–173.
- VAN VUGT, M., MEERTENS, R. M., & VAN LANGE, P. A. M. (1995). Car versus public transportation? The role of social value orientations in a real-life social dilemma. *Journal of Applied Social Psychology*, 25(3), 258–278.

- VAN VUGT, M. (2001). Community identification moderating the impact of financial incentives in a natural social dilemma: A water shortage. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 1440–1449.
- WELD, H. P. & DANZIG., E. R. (1940). A study of the way in which a verdict is reached by a jury. *American Journal of Psychology*, 53, 518–536.
- WEBER, M., KOPELMAN, S., & MESSICK, D. (2004). A conceptual review of decision making in social dilemmas: Applying the logic of appropriateness. *Personality and Social Psychology Review*, 8(3), 281–307.

II. PREFERENCIE A EFEKT ATRAKTIVITY V ROZHODOVANÍ

Viera Bačová

Táto kapitola sa zaoberá tým, ako si volíme jednu z dvoch alebo troch alternatív a ako konfigurácia ponúkaných alternatív ovplyvní našu voľbu. Vzťah témy k sociálnemu rozhodovaniu sa prejaví zreteľne vtedy, keď alternatívy, z ktorých si volíme, sú ľudia (o tom hovorí posledná časť kapitoly). Cieľom kapitoly je ukázať, že kognitívne a sociálne je u ľudí neoddeliteľne prepojené aj v tom prípade, keď to nie je viditeľné na prvý (možno ani na druhý či tretí) pohľad. „Sociálne“ v rozhodovaní, ktorým sa táto kapitola zaoberá, sú sociálne dôsledky rozhodnutí, navodené spôsobom, akým kognitívne pracuje naša myseľ. Po druhé, „sociálne“ je tiež využitie spôsobu, akým kognitívne pracuje naša myseľ, inými ľuďmi a skupinami: presvedčaním, propagandou, marketingom, masmédiami, sociálnymi sieťami, manipuláciou atď.

1. Preferencie v procese rozhodovania

1.1 Preferencie v klasických racionálnych teóriách rozhodovania

Rozhodnutie je definované ako uskutočnenie voľby. Prečo si ľudia zvolia z daných možností tú, ktorú si zvolia? Odpoveď na túto otázku je jeden z hlavných cieľov skúmania rozhodovania. Voľbou uprednostníme istý stav vecí pred iným stavom vecí. Svojou voľbou „vypovieme“, odhalíme bez slov, čo považujeme za takú hodnotu (úžitok), že ju preferujeme viac než hodnoty (úžitky) iné. Kým psychológia pre uskutočnenú voľbu žiadne označenie nemá, ekonómia označujú uskutočnenú voľbu termínom „preferencia“.

Termín preferencia je v ekonómii a vo všetkých teóriách rozhodovania veľmi dôležitý. Preferencia sa prejaví aktom voľby a tak ju možno zistiť jednoducho a jednoznačne. Ekonóm Paul Samuelson (podľa Baláž, 2009) to vyjadril myšlienkou, že úžitky nemusíme merať priamo, ale prostredníctvom preferencií.

Preferencie nepotrebujeme vyjadriť kvantitatívne, stačí, ak ich zaradíme do poradia. Rozhodovatelia zaraďujú alternatívy voľby do poradia podľa miery utility (šťastia, spokojnosti, potešenia, radosti), ktorú im alternatívy poskytujú. Usporiadanie alternatív podľa preferencií má potom rozhodovateľa viesť k optimálnej voľbe.

Klasické racionálne teórie rozhodovania¹ vychádzali zo základných predpokladov o preferenciách, ktoré sa uplatňujú v rozhodovaní ľudí. Predpoklady normatívnych teórií sa intuitívne javia ako nespochybniteľné: hovoria o logike postupu pri rozhodovaní a o tom, že rozhodovateľ preferuje najvýhodnejšiu alternatívu (čo znamená, že pri rozhodovaní sleduje svoj najvlastnejší záujem). Predpoklady (označované ako axiómy) teórie očakávaného úžitku sformulovali a matematicky doložili matematik John von Neumann a ekonóm Oskar Morgenstern vo svojej knihe Teória hier a ekonomického správania z roku 1944².

Základné axiómy uplatňovania preferencií podľa von Neumanna a Morgensterna sú nasledujúce:

- Kompletnosť (*completeness*). Rozhodovateľ je schopný porovnať ktorékoľvek dve alternatívy voľby a preferovať z nich jednu, alebo určiť, že sú pre neho rovnaké. Rozhodovateľ tiež priradzuje alternatívam voľby určité preferencie, hodnotí ich a dáva do poradia.
- Tranzitivita (*transitivity*). Ak rozhodovateľ preferuje alternatívu A pred alternatívou B, a alternatívu B pred alternatívou C, potom by mal preferovať alternatívu A pred alternatívou C.
- Kontinuita (*continuity*). Axióma hovorí, že horné a dolné hranice preferencií sú uzavreté. V každom rozhodovaní existuje určitá pravdepodobnosť, že rozhodovateľ bude indiferentný k najlepšiemu a najhoršiemu výsledku.
- Monotónnosť (*monotonicity*). Rozhodovateľ bude preferovať alternatívu, ktorá prisudzuje vyššiu pravdepodobnosť určitému preferovanému výsledku, oproti alternatíve, ktorá prisudzuje nižšiu pravdepodobnosť preferovanému výsledku (ak ostatné výsledky ostanú nezmenené).

¹ Pre prehľad klasických racionálnych teórií rozhodovania pozri v našej literatúre napríklad Baláž, 2009; Bačová, 2008.

² Kniha von Neumanna a Morgensterna je považovaná za prelomový text, pretože vytvorila interdisciplinárnu výskumnú oblasť teórie hier. Na rozdiel od predchádzajúcich verzií teórií úžitku autori pristúpili k rozhodovaniu ako k hre, keďže každé rozhodnutie sa týka budúcnosti, čiže koná sa za podmienok neistoty o jeho výsledku (akýkoľvek výsledok hry môže nastať len s určitou pravdepodobnosťou).

- Substitúcia (*substitution*). Táto axióma sa často označuje ako axióma nezávislosti (*independence*), lebo hovorí o nezávislosti irelevantných alternatív. Umožňuje redukovať zložené rozhodovanie na jednoduché. Táto axióma je najviac komplikovaná a v praxi ju rozhodovatelia často porušujú (pozri Baláž, 2009, s. 50).

Ako aj v iných predpokladoch racionality formulovaných v klasických racionálnych teóriách rozhodovania, veľmi skoro sa začali hromadiť empirické indície z reálneho života a terénnych aj laboratórných výskumov, že tieto princípy – racionálne predpoklady o preferenciách ľudí – ľudia pri rozhodovaní neuplatňujú. Preferencie sú zaujímavou témou v skúmaní procesov rozhodovania doteraz, pretože naše vedomosti o nich sú stále veľmi nepostačujúce.

1.2 Preferencie v ekonómii a psychológii

Jednoduchosť zisťovania preferencií rozhodovateľa (spotrebiteľa) prostredníctvom voľby, ktorú uskutoční, je pre ekonómiu veľmi presvedčivá. Prevažuje aj istý „nedostatok“ tohto zisťovania: preferencie odhalené voľbou môžu skrývať viacero významov. Analýza aj zdanlivo jednoduchých preferencií väčšinou ukáže ich komplexnosť a komplikovanosť. Sú to (opäť) psychológovia, ktorí jednoduchý a elegantný ekonomický termín komplikujú.

Uvediem príklad. Ak si z ponuky jablák a zákuskov rozhodovateľ (spotrebiteľ) zvolí (kúpi) jablká, odhaľuje to jeho preferenciu. Preferencia sa prejavila vo voľbe, v nákupe – niet na tom ďalej čo rozmýšľať a analyzovať. (Ak majú takéto preferencie viacerí spotrebiteľia, je potrebné dodať na trh viac jablák.) To bol a je prístup ekonomických teórií rozhodovania. Psychológ či psychologička zaoberajúca sa rozhodovaním sa však začne pýtať: zvolí (kúpi) si táto osoba jablká pri každom nákupe, alebo niekedy uprednostní zákusky? Aké má dôvody na voľbu/kúpu jablák? Je to jej trvalé presvedčenie, základná hodnota, alebo len chvíľkový rozmar? Možno nákup spotrebiteľa považovať za postoj osoby k jablkám a zákuskom? Ovplyvnia osobu pri jej voľbe/kúpe iní ľudia? Čo ovplyvní jej preferencie, v akej miere a kedy? Uvedomuje si osoba svoje preferencie? Vie ich slovné vyjadriť? Zmenia sa preferencie osoby, ak ich má vysvetliť, zdôvodniť, ospravedlniť seba a iným?

Termín preferencia je v ekonomických analýzach užitočný a jeho zisťovanie v podobe uskutočnenej voľby často plne postačuje. Ekonómovia sa primárne nezaujímajú o podstatu preferencií ako takých. Ekonómovia sa však zaujímajú

o voľby, a predpokladajú, že voľbu okrem pravdepodobnosti a hodnoty výsledku ovplyvňujú aj preferencie rozhodovateľa. A voľby „ekonomických agentov“ sú pre ekonómiu zaujímavé, pretože sú základom analýzy ekonomických javov (napr. dopytu).

Na rozdiel od ekonómie psychológia usiluje o objasnenie termínu preferencie (ako aj celého procesu rozhodovania) jeho analýzou „dovnútra“. Keďže však poznať preferencie ľudí je pre ekonómiu veľmi dôležité, ekonómovia začali psychológiu nielen rešpektovať a využívať, ale aj sami začali psychologické stránky preferencií skúmať. Toto sa okrem iného prejavilo aj tým, že začali akceptovať nielen údaje o uskutočnených voľbách ekonomických agentov (získaných napr. analýzou trhu), ale aj tie, ktoré boli získané pomocou dotazníkov a experimentov.

Otázka o preferenciách ľudí a ich povahe patrí v ekonómii, práve tak ako aj v psychológii, do všeobecného problému príčin správania ľudí. Čo (všetko) sa „skrýva“ za ekonomickým správaním? Prečo ľudia uprednostňujú niektoré veci pred inými? Poznanie povahy preferencií môže pomôcť zodpovedať otázku o stabilite preferencií, čiže aj o stabilite ekonomického správania. Zároveň by sme mohli správanie aj predvídať. Pri analýze preferencií (ako aj pri mnohých iných problémoch) sa praktické, ale aj teoretické záujmy ekonómie a psychológie stretávajú.

Psychológia aj ekonómia sa zhodnú, že z prejavenej preferencií rozhodovateľa možno usúdiť na jeho hodnoty. Hodnoty sú všeobecné a trvalé, ale neviditeľné. Uprednostnenie istej alternatívy pred inými alternatívami možno považovať za prejavenie toho, čo rozhodovateľ považuje za žiaduce, hodnotné. Preto sa termíny hodnota a preferencia často používajú ako synonymá (Warren, McGraw, & Van Boven, 2011).

Hodnoty rozhodovateľa sa môžu prejaviť nielen v konkrétnej voľbe, ale už pred jej uskutočnením, keď posudzuje alternatívy. Hodnoty sa prejavajú ako hodnotiace posúdenie (*judgement*), ako sympatia alebo nesympatia k jednotlivým alternatívam (Scherer, 2005), čo napokon vyústí do prejavenia preferencie voľbou. Daniel McFadden priamo hovorí, že preferencie sú porovnávacie posúdenia alternatív (1999, s. 74).

Ďalší psychologický termín, ktorý je blízky preferenciám, je termín postoj. Postoje sú stabilné tendencie hodnotiť objekty pozitívne alebo negatívne. V rozhodovaní sa postoj k objektom explicitne prejaví postojom k alternatívam (Lichtenstein & Slovic, 2006). Niektorí psychológovia ostro rozlišujú medzi pos-

tojmí a preferenciami. Postoje sú multi-dimenzionálne; tento konštrukt nevyžaduje žiadnu konzistenciu naprieč postojmi. Preferencie potom niektorí psychológovia chápu ako odvodené zo stabilnejších postojov v procesoch, ktoré sú ovplyvňované kontextom, a ktoré určujú prioritné postavenie rôznych postojov a kompromisov medzi nimi (bližšie k tejto téme pozri Kahneman, Ritov, & Schkade, 1999; McFadden, 1999; Payne, Bettman, & Johnson, 1992).

1.3 Zisťovanie preferencií

Pre úplnosť treba uviesť, že okrem aktu voľby ekonómovia a teoretici rozhodovania zisťujú preferencie aj inak. Nečakajú, kým ľudia uskutočnia nejakú voľbu, ale na vyvolanie (elicitáciu) a zisťovanie preferencií používajú tzv. ochotu zaplatiť (*willingness to pay*, skratka *WTP*) za predmet, udalosť, účasť v lotérii (hre) a podobne³. Preferencia sa potom prejaví a „zmeria“ ochotou osoby zaplatiť za niektoré alternatívy voľby viac ako za iné alternatívy. Kahneman a kol. (1999) venovali tejto téme značnú pozornosť a spracovali argumenty pre tvrdenie, že údaje o ochote zaplatiť, príp. finančne prispieť (napr. k ochrane životného prostredia) sú viac vyjadrením postojov ako indikátormi ekonomických preferencií.

Keďže psychológovia pod termínom preferencia chápu skôr latentnú tendenciu považovať niečo za žiaduce (alebo nežiaduce), používajú častejšie na zisťovanie preferencií také postupy ako výpovede ľudí, odpovede na otázky (s otvorenými možnosťami), posudzovacie škály, prípadne čas odpovede na otázky. Takto merané preferencie autori v literatúre označujú ako *bazálne (underlying) preferencie* alebo *inherentné preferencie*.

Preferencie zisťované uskutočnenou voľbou a ochotou zaplatiť sa označujú ako *vyjadrené (expressed)* alebo *odhalené (revealed) preferencie* (Warren a kol., 2011). V literatúre a najmä v empirických výskumoch autori často prejavené a základné preferencie nerozlišujú, napriek odlišnému spôsobu, ktorými sú preferencie zisťované alebo vyvodzované.

Rozlíšenie preferencií na základné a prejavené odráža nielen spôsob ich zisťovania, ale aj základný prístup k nim. Ekonómovia považujú preferencie za

³ Experimentálni ekonómovia skúmajú aj rozdiel medzi preferenciami vyjadrenými WTP v dotazníku a skutočnou WTP, ktorá sa prejaví v praxi, resp. v ekonomickom experimente (Carpenter, Glenn, & Harrison, 2005).

primárny, prvotný, neodvodený základ správania ľudí. Preto napríklad neuznávajú umelo navodené vyvolávanie (elicitáciu) preferencií, ale usilujú inferovať preferencie z aktu voľby a jeho výsledku. Psychológovia pristupujú k preferenciám ako ku subjektívnemu konštruktu, ktorý je ovplyvňovaný kontextom. Preto používajú vyvolanie preferencií (elicitáciu) ako ich hlavný spôsob zisťovania a merania. Spôsob vyvolávania a zisťovania preferencií je pre ekonómov, psychológov a teoretikov rozhodovania natoľko dôležitý, že na túto tému usporiadali konferenciu a venovali jej celé trojčíslo časopisu *Journal of Risk and Uncertainty* (1999), ktoré vyšlo aj v reedícii.

1.4 Preferencie: inherentné alebo konštruované?

V ekonómii jestvujú dva polárne myšlienkové prúdy, ktoré sa diametrálne líšia v názoroch o podstate a povahe preferencií. Neoklasická ekonómia sa zakladá na predpoklade inherentne existujúcich preferencií. Znamená to, že voľby spotrebiteľov sú indikátory vnútorných potrieb a prianí, ktoré sa prejavujú ako ich vnútorné preferencie (hodnoty), keď ľudia obchodujú, vymieňajú si produkty, rozhodujú (Hoeffler & Ariely, 1999). Ďalším predpokladom tohto stanoviska je, že ľudia majú dobre definované preferencie pre väčšinu objektov. Preto hlavná úloha spočíva v odhalení týchto preferencií. Táto úloha býva v literatúre prirovnávaná k archeologickému projektu v tom zmysle, že je potrebné odkryť (*reveal*) hodnoty, ktoré sú skryté, ale ich existencia sa predpokladá (Payne a kol., 1999).

Podľa tohto stanoviska ľudia majú stabilné a kompletné preferencie. Podľa Warrena a kol. (2011) stabilita preferencií znamená, že ľudia, ktorí volia možnosť A v jednej situácii, budú túto možnosť voliť aj v iných situáciách. Kompletnosť preferencií znamená, že človek má sformulované svoje hodnoty pre všetky možné voľby. Keď sa rozhoduje, uplatňuje tieto svoje hodnoty, čo znamená, že v situáciách rozhodovania si rozhodovateľ svoje hodnoty (preferencie) aktivuje, t. j. privoláva si ich zo svojej pamäti.

Nový, oponujúci prístup, ktorý vznikol v teórii behaviorálneho rozhodovania (Payne, Bettman, & Johnson, 1993; Slovic, Griffin, & Tversky, 1990) predkladá názor, že preferencie si ľudia konštruujú v priebehu rozhodovania. Ovplyvňuje ich pri tom úloha a kontext voľby alebo spôsob elicítovania ich preferencií; čiže rozhodovateľ si svoje preferencie vytvára v priebehu rozhodovania podľa daných podmienok. Z toho vyplýva, že preferencie nie sú uložené v pamäti rozhodovateľa (prehľad pozri Bettman, Luce, & Payne, 1998).

Z konštrukcionistického pohľadu preferencie nie sú odhaľované, ale konštruované. Meranie konštruovaných preferencií je potom skôr projektom vytvárania, to znamená skôr projektom architektúry než archeológie, ide o budovanie pevných a „udržateľných“ hodnôt (Payne, Bettman, & Schkade, 1999, s. 244).

Väčšina výskumníkov zostáva v strede týchto polárnych stanovísk: ich zdržanlivejší postoj znie, že rozhodovatelia konštruujú svoje preferencie keď ide o novú kategóriu produktov, a postupne, ako rastie ich skúsenosť s danou kategóriou, si vyvinú preferencie, ktoré sú stabilnejšie (Hoeffler & Arieli, 1999).

Avšak ako aj pri iných javoch súvisiacich s konaním ľudí, výsledky výskumov rozhodovania presvedčivo ukazujú, že preferencie ľudí nie sú vždy stabilné, ani úplné. Ak by tomu bolo tak, vždy by sme vedeli, čo chceme, nepotrebovali by sme používať pri rozhodovaní rôzne stratégie a nemenili by sme svoje rozhodnutia podľa situácie, podmienok úlohy a prostredia. Na druhej strane je zrejmé, že rozhodovateľ nevstupuje do každej voľby odznovu, čistý ako „tabula rasa“ (k týmto otázkam bližšie pozri Dhar & Novemsky, 2008; Simonson, 2008).

V diskusií o povahe preferencií majú dôležitú úlohu argumenty hovoriace o vplyvoch kontextu na rozhodovanie. Využívajú ich najmä stúpenca prístupu konštruovania preferencií (Bettman a kol., 1998; Payne, Bettman, Coupey, & Johnson, 1992).

2. Vplyv kontextu a preferencie

Vo všeobecnosti kontext znamená súčasný a historický rámec, prostredie, súvislosti, v ktorých prebieha, resp. prebiehalo naše poznávanie a správanie.

Z kognitívnej psychológie sú známe dobre overené efekty kontextu, ktoré ovplyvňujú vnímanie objektu (napr. efekt nadradenosti konfigurácie alebo efekt nadradenosti objektu), rozpoznávanie slov (efekt nadradenosti slova), pamäťové procesy kódovania, ukladania a vybavovania informácií (kognitívny kontext), spôsob používania jazyka v rozdielnych konverzáciách (sociálny kontext).

Obrázok 1 ilustruje efekt kontextu: nemáme problém vnímať, prečítať, rozumieť rovnaký tvar celkom inak v dvoch odlišných kontextoch. Kým v prvom riadku prečítame v strede písmeno B, v druhom riadku rovnaký tvar pre nás znamená číslu 13.

A B C
I2 B I4

Obrázok 1. Ilustrácia vplyvu kontextu (obrázok voľne dostupný na internete).

Prečo kontext ovplyvňuje naše poznávanie? Príčinou je pravdepodobne kapacita našej mysle integrovať svoje okolie. Je tiež overené, že kontext na nás pôsobí na vedomej aj na nevedomej úrovni. Na vedomej úrovni dokážeme použitie kontextu pri určovaní významu slova kontrolovať, kým na nevedomej úrovni zohľadníme kontext automaticky a mimo vedomej kontroly (Sternberg, 2002).

Kontext ovplyvňuje aj tie poznávacie procesy, ktoré používame v procese rozhodovania. Znamená to napríklad, že preferencia alternatívy (a v dôsledku toho aj voľba) je ovplyvnená tým, ako je „poskladaná“ zostava alternatív voľby. Pri skúmaní procesov rozhodovania je v tejto súvislosti najdôležitejší, že teórie racionálnej voľby a zisťované vplyvy kontextu na rozhodnutie sú v zjavnom rozpore.

Základným východiskom teórií racionálnej voľby je predpoklad, že ľudia svojou voľbou usilujú maximalizovať utilitu, ktorú môžu získať. Z toho vyplýva, že preferencia alternatívy s najvyššou utilitou nie je ovplyvnená tým, či sú pri voľbe ponúknuté aj iné alternatívy (Tversky & Simonson, 1993). Inak povedané, racionálna voľba predpokladá princíp nezávislosti irelevantných alternatív. Ak rozhodovateľ preferuje alternatívu A pred alternatívou B, tak by ho v tejto preferencii nemalo ovplyvniť pridanie tretej alternatívy C. Stále by mal preferovať A pred B, a to bez ohľadu na tretiu alternatívu C.

Z teórií racionálnej voľby ďalej vyplýva ďalšia vlastnosť preferencií – pravidelnosť (regularita). Znamená to, že pravdepodobnosť voľby alternatívy pôvodnej zostavy by nemala byť ovplyvnená rozšírením ponuky o vyšší počet alternatív.

Ďalším spoločným predpokladom teórií voľby (Tversky & Simonson, 1993) je, že pridanie extrémnej alternatívy (napr. fotoaparátu najvyššej úrovne)

odoberie vyšší podiel volieb alternatíve strednej úrovne (priemerný fotoaparát) ako iným extrémnym alternatívam (fotoaparát s minimálnym vybavením).

Avšak preferencie a z nich vyplývajúce voľby ľudí sa neradia vždy predpokladmi teórií racionálnej voľby. Od začiatku 80. rokov minulého storočia bolo publikované množstvo výskumov, ktoré preukázali porušovanie predpokladov teórií racionálnej voľby, predovšetkým narušenia regularity (napríklad Huber, Payne, & Puto, 1982; Simonson & Tversky, 1992). V súčasnosti je v oblasti rozhodovania najviac skúmané práve to, ako sa skutočné voľby, ktoré ľudia robia, odlišujú od princípu maximalizácie úžitku (napríklad Bettman a kol., 1998). Výskumy opakovane potvrdzujú, že zmeny v zostave ponúkaných alternatív voľby zmenia vzťahy medzi týmito alternatívami (kontext), a táto zmena má dôsledky na preferencie a tým aj na voľbu alternatívy. Vplyvy kontextu priťahujú veľkú pozornosť výskumníkov, pretože pomáhajú vysvetliť doteraz „zvláštne“ voľby ľudí v rozhodovaní v rôznych kontextoch.

Je potrebné zdôrazniť, že preferencie rozhodovateľa môže ovplyvniť viacero faktorov, napríklad spôsob, ktorým preferencie zisťujeme, ale aj opis alebo spôsob prezentovania (framing) úlohy rozhodovania (Tversky, Sattath, & Slovic 1988). Tento príspevok je zameraný predovšetkým na také vplyvy kontextu ako sú charakteristiky úlohy voľby, konkrétne počet a kombinácia alternatív. V ďalšom texte uvedieme, ako tieto efekty kontextu môžu významne ovplyvniť preferencie a tak aj voľbu, ktorú rozhodovateľ (spotrebiteľ) urobí.

2.1 Efekty konfigurácie alternatív voľby: kompromis, atraktivita a podobnosť

Literatúra o rozhodovaní a správaní spotrebiteľa (z oblasti psychológie aj marketingu) poskytuje zhodné dôkazy, že preferencie rozhodovateľov (spotrebiteľov) ovplyvňuje aj kontext v podobe súboru alternatív, ponúknutých na voľbu.

Z vplyvov kontextu na rozhodovanie sa najviac pozornosti venuje efektu asymetricky dominantnej alternatívy (Huber a kol., 1982; Huber & Puto, 1983), efektu kompromisnej alternatívy (Simonson, 1989) a efektu podobnosti alternatív (Tversky, 1972). Tieto efekty kontextu sú nápadné, silné, ľahko konceptualizované a výskumne operacionalizované, a najmä ovplyvňujú voľbu rozhodovateľov systematickým a predvídateľným spôsobom.

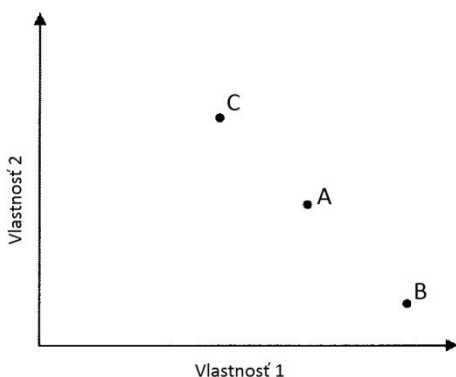
Efekt kompromisu označuje jav, že alternatíva, ktorá je strednou, kompromisnou voľbou v súbore alternatív, získava relatívne veľký podiel volieb (v porovnaní s krajnými alternatívami).

Efekt príťažlivosti (atraktivity) označuje zistenie, že pridaná alternatíva zvyšuje priaznivé vnímanie pôvodnej podobnej, ale výhodnejšej alternatívy.

Efekt podobnosti opisuje zistenie, že alternatíva je viac „poškodená“ pridaním podobnej/ých alternatív než odlišnými alternatívami, čo zvyšuje preferenciu alternatívy, ktorá sa viac odlišuje, viac „vyčnieva“.

Obrázky 2, 3 a 4 (podľa Rooderkerk, Van Heerde, & Bijmolt, 2011) ilustrujú uvedené tri vplyvy kontextu na preferencie a voľbu alternatívy. Obrázky sú zostavené tak, že ukazujú tri (rôzne) spôsoby, ako možno pridaním tretej alternatívy zvýšiť preferencie jednej z dvoch pôvodných alternatív, ktoré sú v pôvodnej zostave dvoch alternatív rovnocenné.

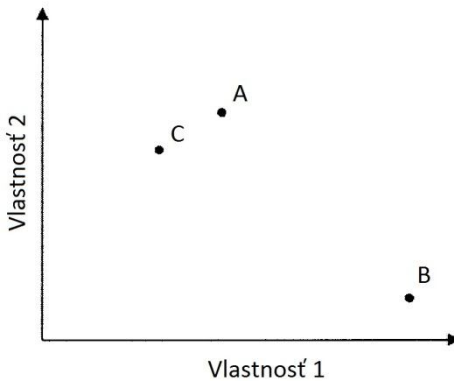
Na obrázkoch 2, 3 a 4 pôvodnými alternatívami sú alternatívy A a B. Na všetkých obrázkoch C je tretou pridanou alternatívou. Novo pridaná alternatíva zmení preferencie a nasledujúcu voľbu rozhodovateľov tak, že zvýši relatívny podiel volieb alternatívy A v porovnaní s alternatívou B. Obrázky takto zobrazujú návod, ako možno pridať novú alternatívu, aby sa zvýšili preferencie jednej z pôvodných alternatív voči druhej pôvodnej alternatíve.



Obrázok 2. Ilustrácia efektu kompromisu na preferenciu a voľbu alternatívy A (podľa Rooderkerk, Van Heerde, & Bijmolt, 2011, s. 768).

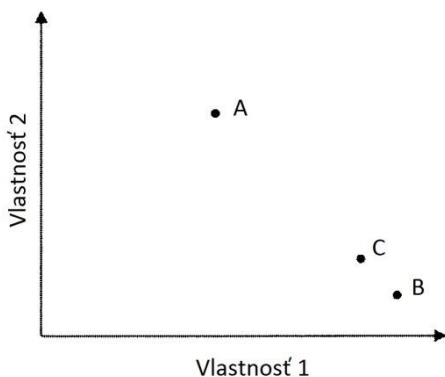
Pri efekte kompromisu sa pôvodná alternatíva A pridaním „extrémnejšej“ alternatívy C stane alternatívou „kompromisu“, a tým získa viac volieb než by sa očakávalo na základe jej vlastností.

Napríklad ak sú obchode na predaj fotoaparáty v rozmedzí od 50 do 75 eur, priemerný nakupujúci, ktorý nehľadá luxusný fotoaparát, si vyberie fotoaparát v cene 60 eur, pretože to je priemerná cena a zodpovedá jeho úrovni potrieb a odborných znalostí. Avšak ak pridáme do ponuky fotoaparát za 100 eur, väčšina priemerných nakupujúcich sa rozhodne pre fotoaparát vo vyššej cene – za 75 eur. Efekt kompromisu sa prejaví voľbou strednej, kompromisnej ceny.



Obrázok 3. Ilustrácia efektu atraktivity na preferenciu a voľbu alternatívy A (podľa Rooderkerk, Van Heerde, & Bijmolt, 2011, s. 768)

Pridanie tretej alternatívy C k pôvodným alternatívam A a B zvýši preferenciu alternatívy A pred alternatívou B. Alternatíva A sa stane atraktívnejšou, hoci pôvodne boli/mohli byť alternatívy A a B rovnako preferované. Efekt atraktivity je podrobne vysvetlený (aj na príkladoch) v časti 2.2.



Obrázok 4. Ilustrácia efektu podobnosti na preferenciu a voľbu alternatívy A (podľa Roederkerk, Van Heerde, & Bijmolt, 2011, s. 768).

V prípade efektu podobnosti odoberie novo pridaná alternatíva C viac volieb od alternatívy B, ktorej je podobnejšia, než od alternatívy A.

Jedno z vysvetlení efektu podobnosti znie takto: predpokladajme, že vo voľbe s dvomi alternatívami je častejšie volené B než A. Novo pridaná alternatíva C sa podobá B. Ak B a C sú podobné, a obe sa veľmi odlišujú od A, ľudia majú tendenciu vnímať B a C ako jednu skupinu a A ako inú možnosť. Preferencia a pravdepodobnosť voľby A ostáva stále rovnaká, či už C je prítomné alebo nie. Avšak preferencia B uvedením C klesne viac ako klesne preferencia A. To je v rozpore s princípom nezávislosti irelevantných alternatív: v binárnej voľbe je preferované B, ale keď sa pridá C, potom alternatíva A sa stane viac preferovaná než alternatíva B.

Príkladom alternatív A a B môžu byť napr. auto strednej triedy (A) a auto vysokej triedy (B). Uvedenie ďalšieho drahého auta (C) do súboru volieb spôsobí vyšší pokles preferencie pôvodného drahšieho auta (B) v porovnaní s poklesom preferencií lacnejšieho auta strednej triedy (A), u ktorého môže byť pokles podielu volieb zanedbateľný, pretože ide o odlišnú kategóriu alternatív (automobilu).

2.2 Efekt atraktivity alebo ako používať návnadu

Zo všetkých efektov kontextu je najzaujímavejší – a možno preto aj najviac preskúmaný – efekt atraktivity. V literatúre je tento efekt označovaný aj ako efekt asymetrickej dominancie alebo ako efekt návnady (*decoy effect*).

Efekt atraktivity do literatúry uviedli a ako prví podrobne spracovali Huber a kol. (1982) a Huber a Puto (1983). Vo svojom prvom článku Huber a kol. (1982) uviedli definíciu, ktorá sa odvtedy v literatúre opakuje: alternatíva voľby je „asymetrická“, ak je dominovaná najmenej jednou alternatívou v súbore alternatív, ale nie je dominovaná najmenej jednou ďalšou alternatívou (Huber a kol., 1982, s. 90).

Keď je v súbore alternatív prítomná asymetricky dominovaná alternatíva, vyššie percento rozhodovateľov bude preferovať alternatívu, ktorá jej dominuje (je lepšia) než keď asymetricky dominovaná alternatíva nie je prítomná. Asymetricky dominovaná alternatíva je teda lákadlom, „návnadou“ na zvýšenie preferencie pre dominujúcu alternatívu.

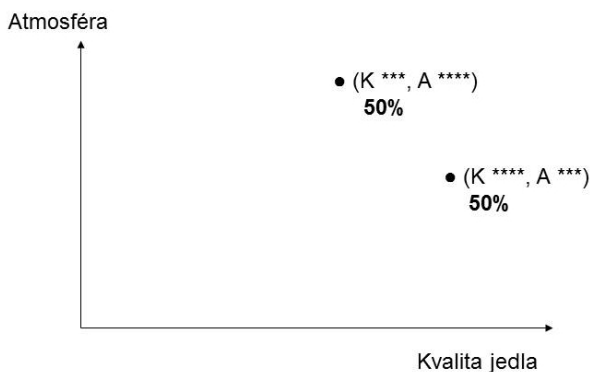
Huber a kol. (1982) empiricky potvrdili, že pridanie asymetricky domínovanej alternatívy do súboru volieb systematicky zvyšuje preferenciu a pravdepodobnosť zvolenia alternatívy, ktorá jej dominuje (je voči nej v konkrétnej vlastnosti výhodnejšia). Tým poskytli presvedčivý dôkaz konzistentného porušovania viacerých princípov teórií rozhodovania: nezávislosti irelevantných alternatív, ako aj princípu regularity. Vo svojom druhom článku Huber a Puto (1983) rozšírili svoje zistenia o ne-dominované alternatívy, ktoré sú relatívne inferiorne v porovnaní s jednou z dvoch alternatív základného súboru.

Pomerne „náročnú“ teoretickú definíciu efektu atraktivity (asymetrickej dominancie) pomôže pochopiť praktický príklad⁴, inšpirovaný výskumami Hubera a kol. (1982). Je znázornený na obrázkoch 5 a 6. Ilustruje situáciu, v ktorej pridanie takej tretej alternatívy (C) do existujúceho základného súboru dvoch alternatív (A a B), ktorá je dominovaná jednou z pôvodných alternatív (A), ale nie druhou (B), zvýši atraktivitu, preferenciu a pravdepodobnosť voľby teraz asymetricky dominantnej alternatívy (A).

Praktický príklad efektu návnady, ktorý uviedol vo svojej prednáške Joel Huber (n.d.), znel takto: chcete sa ísť dobre naobedovať a neviete sa rozhodnúť

⁴ Ďalší ilustratívny a pomerne často uvádzaný príklad efektu atraktivity s rôznymi alternatívami predpätia časopisu *Economist* možno nájsť v knihe Dana Arielyho, ktorá vyšla v českom preklade v roku 2009.

medzi dvomi reštauráciami. Ako znázorňuje obrázok 5, reštaurácie majú rovnaké ceny, ale líšia sa atmosférou prostredia a kvalitou jedla. Podiel volieb skupiny rozhodovateľov pre dve reštaurácie je 50:50, pretože každá reštaurácia má inú prednosť: jedna lepšie jedlo (ale zanedbané prostredie), druhá je príjemnejšia (i keď jedlo nie je také kvalitné). Reštaurácie sú porovnávané v dvoch rôznych vlastnostiach, čo spôsobuje, že voľba medzi nimi nie je jednoduchá.



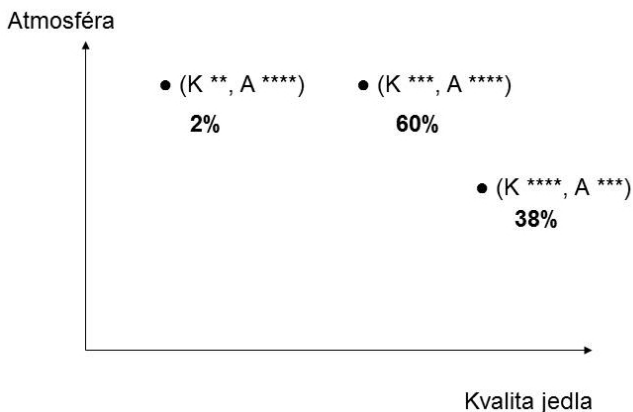
Vysvetlenie skratiek: K = kvalita jedla, A = atmosféra reštaurácie

Obrázok 5. Príklad efektu asymetrickej dominancie: dve pôvodné, rovnako preferované alternatívy (Huber, n.d.).

Čo sa stane, keď k ponuke reštaurácií pridáme ďalšiu reštauráciu, ktorá je rovnako príjemná, ale kvalita jedla je tam mimoriadne slabá?

Z výsledkov znázornených na obrázku 6 možno vidieť, že novo pridaná reštaurácia s rovnako dobrou atmosférou, ale s (oveľa) slabšou kvalitou jedla spôsobí, že rovnako príjemná reštauráciu s vyššou kvalitou jedla, sa stane viac žiaduca. Podiel volieb rozhodovateľov sa v prítomnosti tretej alternatívy zvýšil z 50% na 60% v prospech tej reštaurácie, ktorá je voči pridanej alternatíve dominantná (lepšia). Tretia, asymetricky dominovaná alternatíva v tejto situácii tvorí návnadu, je tak dominovaná (inferiorna), že získala len 2% volieb.⁵

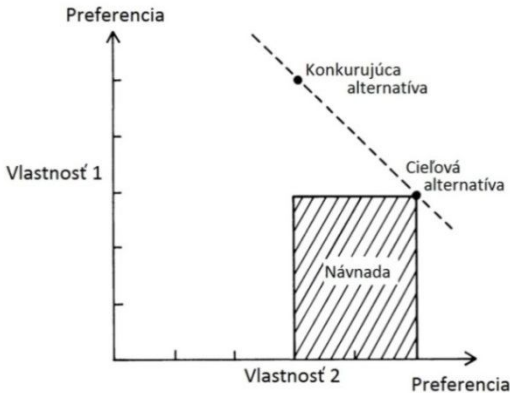
⁵ Pre úplnosť: ak by sme chceli zvýšiť preferencie druhej reštaurácie, ktorá ponúka dobré jedlo, do súboru reštaurácií by sme mali pridať reštauráciu s rovnako kvalitným jedlom ale s (oveľa) viac zanedbaným vybavením a atmosférou (pozri obr. 6).



Vysvetlenie skratiek: K = kvalita jedla, A = atmosféra reštaurácie

Obrázok 6. Príklad efektu asymetrickej dominancie: k dvom pôvodným rovnako preferovaným alternatívam je pridaná tretia, asymetricky dominovaná alternatíva (Huber, n.d.).

Možnosti vytvorenia asymetricky dominovanej alternatívy graficky znázorňuje obrázok 7, prevzatý z práce Hubera a kol. (1982, s. 92). Cieľová a konkurujúca alternatíva sa navzájom nedominujú – každá z nich je v niektorej vlastnosti lepšia. Návnadou je alternatíva, umiestnená v prúžkovej oblasti – pozíciu asymetrickej dominovanej alternatívy určujú hodnoty jej dvoch vlastností vo vzťahu k dvom pôvodným alternatívam.



Obrázok 7. Ilustrácia efektu atraktivity a pozícií návnady – asymetricky domino-
vanej alternatívy, podľa Huber a kol. (1982, s. 92).

Efekt návnady v podstate ukazuje, že keď si ľudia nevedia zvoliť spomedzi dvoch možností (alternatív), použijú tretiu (novo pridanú) možnosť (alternatívu) ako istý druh meradla. Ak jedna z pôvodných možností vyzerá lepšie ako pridaná tretia možnosť, rozhodovatelia začnú preferovať práve túto pôvodnú možnosť. Tretia ponúknutá alternatíva môže navodiť, že pôvodne zložité rozhodnutie začne vyznievať jednoducho, nevyžaduje veľkú mieru kognitívnej námahy.

Ďalším možným vysvetlením efektu atraktivity je snaha rozhodovateľa odôvodniť svoje rozhodnutie iným osobám, prípadne sebe samému (Bettman a kol., 1998; Tetlock, 2002; Kostovičová, 2013).

Snaha maximalizovať jednoduchosť zdôvodnenia svojej voľby vedie rozhodovateľa k tomu, že volí alternatívu, ktorej prednosti sú bezprostredne viditeľné a ľahko komunikovateľné – takou je alternatíva asymetricky dominovaná, ale aj kompromisná alternatíva⁶. Prítomnosť alternatívy s jasne nevýhodnou vlastnosťou poskytuje presvedčivý dôvod pre voľbu dominantnej alternatívy.

⁶ Bettman a kol. (1998) nazývajú tieto postupy rozhodovania „heuristiky využívajúce vzťahy medzi alternatívami“ (relational heuristics).

Účastníci, ktorí urobili takú voľbu, vo verbálnych protokoloch často uvádzali ako dôvod jasnú výhodu konkrétnej vlastnosti tejto alternatívy⁷.

Efekt atraktivity (asymetrickej dominancie) inicioval množstvo výskumov. Od prvých článkov Hubera a jeho spolupracovníkov výskumníci tento efekt opakovane potvrdili v mnohých laboratórnych experimentoch aj v reálnych marketingových situáciách, s hypotetickými aj reálnymi produktmi (napríklad Heath & Chatterjee, 1995; Highhouse, 1996; Mishra, Umesh, & Stem, 1993; Ratneshwar, Schocker, & Stewart, 1987; Sen, 1998; Simonson, 1989; Simonson & Tversky, 1992; Tversky & Simonson, 1993). Efekt atraktivity (asymetrickej dominancie) je dnes považovaný za klasický efekt kontextu, podobne ako averzia voči strate a rámcovanie (framing). Vzhľadom na dôsledky, ktoré má na teóriu rozhodovania, marketing a výskum spotrebiteľského správania, patrí k často diskutovaným témam aj v neodbornej verejnosti. Zrejme preto začína vyvolávať aj kritické ohlasy a ďalšie výskumy, ktoré upozorňujú na jeho možné preceňovanie a presnejšie vymedzujú podmienky jeho platnosti (Frederick, Lee, & Baskin, n.d.).

Výskumy vyjasňujú aj rozdiel medzi efektom asymetrickej dominancie a efektom kompromisu. Pri voľbe asymetrickej dominancie si rozhodovatelia zvyčajne neuvedomujú vplyv kontextu, čiže vplyv konfigurácií alternatív na svoje preferencie. Svoju voľbu dominujúcej alternatívy obvykle prisudzujú atraktívnosti niektorého atribútu tejto alternatívy (Dhar & Simonson, 2003; Novemsky, Dhar, Schwarz, & Simonson, 2007; Simonson, 1989). Na rozdiel od toho pri voľbe kompromisnej alternatívy rozhodovatelia často výslovne zdôvodňujú túto voľbu ako kompromis medzi extrémnymi preferenciami, čiže efekt kontextu si uvedomujú. To má viaceré dôsledky na rozhodovanie. Vychádzajúc z týchto zistení Yoon a Simonson (2008) napríklad predpokladali a aj potvrdili, že voľba asymetricky dominujúcej alternatívy vyústi do preferencií, ktoré sú silnejšie a stabilnejšie ako preferencie pri voľbe kompromisnej alternatívy. No nielen to: rozhodovatelia (spotrebiteľia), ktorí sa domnievali, že si zvolili najlepšiu alternatívu zo súboru alternatív, boli viac spokojní a preferovali túto alternatívu znovu.

Účinky kontextu sa najviac viditeľne prejavujú a najväčší (finančne vyčísliteľný) dopad majú v marketingu a rozhodovaní spotrebiteľov. Výsledky jedného z výskumov napríklad ukázali, že úroveň komfortu podlahy, na ktorej zákazníci stoja, kým si prezerajú tovar, môžu ovplyvniť ich posúdenie kvality tovaru: hod-

⁷ Možným vysvetlením efektov kontextu by mohla byť zmena alebo posun referenčného bodu ako o tom hovorí K. Dudeková (2013). Tieto dva teoretické pohľady, pokiaľ mi je známe, ešte porovnávané neboli.

notia ho vyššie v prípade, že podlaha je pohodlná; nižšie, ak je nepríjemná (Meyers, Levy, Zhu, & Jiang, 2010). Preto neprekvapuje, že efekty kontextu sa v súčasnosti skúmajú predovšetkým v oblasti správania spotrebiteľov⁸. Firmy, ktoré usilujú o zvýšenie predaja produktov, môžu efekty kontextu využiť na vytvorenie marketingových stratégií, ktoré by im priniesli vyšší zisk – efekty kontextu môžu napríklad zvýšiť podiel volieb ziskovejších produktov a znížiť dopyt po produktoch menej ziskových (Roederkerk a kol., 2011)⁹.

2.3 Efekt atraktivity (návnada) v sociálnej voľbe

Efekt atraktivity (asymetrickej dominancie) a spôsob ako ho možno použiť (využiť) v politickom marketingu, ilustroval Shankar Vedantam v článku v The Washington Post v roku 2007. Jeho príklad hovorí o tom, ako môže tento efekt pomôcť vyhrať prezidentské voľby. Opíšem tu jeho príklady z vtedajšej politickej scény v USA.

Príklady Vedantama sa vzťahujú na obdobie pred nomináciami Republikánskej a Demokratickej strany a týkajú sa boja o tieto nominácie. V oboch stranách súťažili (slovníkom teórie voľby: boli v ponuke ako alternatívy) dvaja favoriti. V efekte atraktivity ide o využitie možností (výhod), ktoré môže prvým dvom kandidátom poskytnúť kandidát tretí (t.j. rozšírenie ponuky o tretiu alternatívu voľby).

Vedantam so „správnym“ žurnalistickým pátosom píše, že prví dvaja kandidáti Demokratickej strany, Hillary Clinton a Barack Obama, sa mali okrem získavania finančných prostriedkov venovať aj psychológii voľby, a venovať pozornosť tretiemu kandidátovi Johnovi Edwardsovi. A to isté mali robiť aj prví dvaja kandidáti John McCain a Rudy Giuliani z Republikánskej strany, kde bol tretím v poradí Mitt Romney.

⁸ Prevažnú časť výskumov o efektoch kontextu autori publikujú v časopisoch ako Journal of Consumer Research, Journal of Marketing Research, Journal of Consumer Psychology, Marketing Letters, Psychology and Marketing, Management Science a ďalších.

⁹ Jeden zo mnohých príkladov: obchodník predáva saká, jeden vzor za 100 eur a druhý za 150 eur. Zisťuje, že drahšie sako sa predáva len veľmi málo. Vystaví preto ďalšie sako za 250 eur. Toto novo pridané sako sa nepredáva vôbec, ale predaj saka za 150 eur sa zvýši (Huber a kol., 1982). Podobne v reštauráciách dobre vedia, že zákazníci používajú cenu ako znak kvality vína, a že víno druhej najnižšej ceny sa obyčajne predáva najlepšie. Tento efekt sa zvýši, ak do ponuky zaradia víno oveľa nižšej kvality za cenu len mierne nižšiu ako víno, ktoré chce reštaurácia predat'. Tým reštaurácia navodí, že víno, ktoré chce predat', sa bude zákazníkom javiť ako dobrá voľba (McFadden, 1999). Aj niektoré supermarketky sú v uvedených postupoch úplne expertné.

Prví dvaja favoriti sa zvyčajne zamerajú na súperenie medzi sebou. Nevedomujú si, že keď sa ľudia nemôžu rozhodnúť medzi dvoma hlavnými kandidátmi (a nezáleží na tom, či ide o politikov alebo elektrospotrebiče), rozhodnutie môže byť priam rafinovane ovplyvnené čímkol'vek, čo, resp. kto, je na treťom mieste.

Ak by platili teórie racionálnej voľby, tretí kandidát (ako tretia pridaná alternatíva) by mal odobrať hlasy od jedného alebo oboch popredných uchádzačov (pôvodné prvé dve voľby). Jeho pridanie „do ponuky“ by nemalo spôsobiť vzrast podielu jedného z popredných kandidátov na úkor druhého kandidáta. V skutočnosti však prítomnosť tretieho kandidáta má spravidla tento nezamýšľaný účinok – u nerozhodnutých voličov jeden z popredných kandidátov vyznieva lepšie ako predtým.

Ako by bolo možné využiť tento efekt v politickom súperení?

Vedantam uvádza: povedzme, že ste centristicko-demokratický volič, ktorý sa nemôže rozhodnúť medzi Clintonovou a Obamom, pretože chcete kandidáta, ktorý zdôrazňuje národnú bezpečnosť, ale vítali by ste tiež novú tvár v politike. Čiže páči sa vám Clintonová v jednej vlastnosti a Obama v druhej. Uvažujme o treťom kandidátovi – Edwardsovi, ktorý vyznieva menej dôrazne v otázkach národnej bezpečnosti ako Obama, ale rovnako dôrazne ako Clintonová v tejto oblasti. Obama vyzerá lepšie ako Edwards v oboch vlastnostiach, zatiaľ čo Clintonová prevýši Edwardsa len v otázke národnej bezpečnosti.

Na druhej strane, predpokladajme – hovorí Vedantam, že vám záleží na politických skúsenostiach, ale obávajú sa politiky všeobecnej zdravotnej starostlivosti. Páčia sa vám skúsenosti Clintonovej, ale obávajú sa jej predošlých názorov na zdravotnú starostlivosť. Uvažujme o Edwardsovi, ktorého vnímate ako menej skúseného v porovnaní s Obamom, ale pravdepodobne bude pokračovať v tradičnej liberálnej agende. Clintonová teraz vyznieva lepšie ako Edwards v oboch vlastnostiach.

Z toho vyplýva, že tak Obama, ako aj Clintonová môžu získať tým, že budú upozorňovať na tie vlastnosti Edwardsa, ktoré spôsobujú, že jeden konkrétny popredný uchádzač vyzerá oveľa lepšie ako ostatní. Inak povedané, chytrí kandidáti pri voľbách si môžu urobiť z tretieho kandidáta svojho „hráča na krídle“.

Mnoho voličov viní tretích kandidátov za to, že odoberajú hlasy od nimi preferovaných hlavných kandidátov, najmä v prezidentských voľbách. Avšak výskumy efektu asymetrickej dominancie a efektu kompromisu ukazujú, že prítomnosť ďalšieho kandidáta, skôr ako by odobrala hlasy, pravdepodobne zvýši

podiel hlasov pre toho z popredných dvoch kandidátov, ktorého tretí kandidát najviac pripomína. Ktorému kandidátovi zvýši podiel hlasov závisí od toho, na aké vlastnosti kandidátov sa nerozhodní voliči zamerajú.

Účinky kompromisu a asymetrickej dominancie súvisia s tým, že ľudia nespriacujú informácie pozorne a dôkladne. Usilujú vydeliť z množstva informácií len tú, ktorá je pre nich podstatná. Ak niekto upozorňuje na určitú vlastnosť alternatív voľby, je viac či menej pravdepodobné, že práve táto vlastnosť sa bude javiť ako podstatná. Potom ľudia budú voliť podľa tejto vlastnosti, pretože je v popredí pozornosti.

Využitie javy efektov „ponuky“ voľby možno manipulovaním toho, na čo sa upriami pozornosť. Rada pre politického kandidáta znie, že by mal nájsť takého ďalšieho kandidáta, ktorý je mu veľmi podobný, ale v niečom horší ako on, a často hovoriť o tom, ako sa od tohto kandidáta odlišuje.

Na záver Vendantam uvádza všeobecnú radu o tom, čo by mali ľudia robiť, aby sa vyhli manipuláciám marketingu a volebných prieskumov. Táto rada, založená na zisteniach odborníkov na spotrebiteľské a politické rozhodovanie vo voľbách, znie: nenechajte predajcov, aby vám hovorili, ktoré vlastnosti produktov sú dôležité a čomu máte venovať pozornosť. Nedovoľte, aby to boli kandidáti, ktorí definujú jeden druhého. Jednoducho povedané, rozmýšľajte aj vy sami a zbystrite pozornosť, ak sa ťažká voľba náhle zdá byť jednoduchou.

3. Na záver

Rooderkerk so spoluautormi (2011) konštatuje, že účinky kontextu by sa nemali vnímať ako ohrozenie súčasných modelov voľby. Systematický a významný výskyt efektov kontextu je skôr dôvodom na vypracovanie nových modelov, ktoré by predikovali preferencie a správanie rozhodovateľov pri voľbe; jeden takýto model aj autori ponúkajú.

Ako skúmanie ľudského rozhodovania pokračuje, je stále viac zrejmé, že modely voľby musia brať do úvahy kognitívne kapacity ľudí a spôsob ich „kognitívnej práce“. Jednoduchšie povedané, potrebujeme poznať ako kognitívne „fungujeme“, keď sa každodenne rozhodujeme či už o malých alebo veľkých veciach. Z doterajšieho poznania vieme, že nie sme dobre vybavení kapacitou pre výpočty (aritmetiku, algebru, štatistiku), ale sme celkom dobre vybavení pre rozpoznávanie vzorov a klasifikácie (evolučná psychológia predkladá niekto-

ré dôvody). Nové modely voľby by mali klásť dôraz na proces definovania situácie voľby a jednoduché porovnávanie alternatív. Ak voľba vyžaduje náročné uvažovanie, rozhodovateľ veľmi pravdepodobne zjednoduší vypočítanie optimálnej voľby tak, že sústredí svoju pozornosť na niekoľko málo kľúčových prvkov z veľkého množstva výpočtov, ktoré by musel urobiť, aby zistil alternatívu s najvyšším subjektívne očakávaným úžitkom. Týmto kľúčovým prvkom môže byť napríklad konfigurácia ponúkaných alternatív.

Prínos nových modelov a prístupov k voľbe nie je len teoretický. Je zrejmy aj pre každodenný život – tieto skúmania predstavujú nielen pomoc marketérom pri navrhovaní nových línií produktov, ale aj spotrebiteľom, aby rozumeli svojmu rozhodovaniu a vedeli čeliť „lákadlu“ v podobe asymetricky dominovanej alternatívy, ako aj iným nástrahám, ktoré môže zadanie rozhodovacieho problému obsahovať.

Na záver chcem upozorniť na zdanlivý paradox: hoci teória subjektívne očakávaného úžitku je metodologicky striktno individualistická a zakladá sa na predpoklade, že voľba závisí len na preferenciách jednotlivcov, jej využitie v sociálnom živote jednotlivcov, sociálnom učení a ovplyvňovaní je nielen možné, ale i vysoko prínosné. Aj na to chcela upriamiť pozornosť táto kapitola.

Literatúra

- ARIELY, D. (2009). *Jak drahé je zdarma. Proč chytrí lidé přijímají špatná rozhodnutí. Iracionální faktory v ekonomice i v životě* [Predictably Irrational] (M. Jaroš, Trans.). Praha: Práh. (Originálna práca publikovaná 2008).
- BACOVÁ, V. (2008). Klasické normatívne teórie rozhodovania - psychologické dimenzie. In I. Ruisel a kol., *Myslenie – osobnosť – múdrosť* (s. 77-96). Bratislava: Slovak Academic Press.
- BALÁŽ, V. (2009). *Riziko a neistota. Úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA.
- BETTMAN, J. R., LUCE, M. F., PAYNE, J. W. (1998). Constructive consumer choice processes. *Journal of Consumer Research*, 25(3), 187-217.
- CARPENTER, J. P., GLENN W. HARRISON, G. W., LIST, J. A. (2005). Field experiments in economics. *Research in Experimental Economics*, 10, 71-123.
- DHAR, R., SIMONSON, I. (2003). The effect of forced choice on choice. *Journal of Marketing Research*, 40 (May), 146-160.
- DHAR, R., NOVEMSKY, N. (2008). Beyond rationality: The content of preferences. *Journal of Consumer Psychology*, 18(3), 177-180.

- DUDEKOVÁ, K. (2013). Sociálne referenčné body v rizikovom rozhodovaní. In R. Masaryk (Ed.) *Rozhodovanie a usudzovanie V. Sociálne vplyvy v rozhodovaní* (s.93-114). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV. (ISBN 978-80-88910-46-6)
- FREDERICK, S., LEE, L., BASKIN, E. (n.d.). *The rules of attraction*. Stiahnuté December 16, 2013, http://faculty.som.yale.edu/ShaneFrederick/Rules_of_Attraction.pdf
- HEATH, T.B., CHATTERJEE, S. (1995). Asymmetric decoy effects on lower-quality versus higher-quality brands: Metaanalytic and experimental evidence. *Journal of Consumer Research*, 22, 268-284.
- HIGHHOUSE, S. (1996). Context-dependent selection: The effects of decoy and phantom job candidates. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 68-76.
- HOEFFLER S., ARIELY D. (1999). Constructing stable preferences: A look into dimensions of experience and their impact on preference stability. *Journal of Consumer Psychology*, 8, 113-139.
- HUBER, J. (n.d.). Asymmetric dominance: Generalizations and lessons. Stiahnuté December 16, 2013, <https://faculty.fuqua.duke.edu/~jch8/bio/publications.htm#working>
- HUBER, J., PAYNE J. W., PUTO C. (1982). Adding asymmetrically dominated alternatives: Violations of regularity and the similarity hypothesis. *Journal of Consumer Research*, 9 (June), 90-98.
- HUBER, J., PUTO C. (1983). Market boundaries and product choice: Illustrating attraction and substitution effects. *Journal of Consumer Research*, 10 (June), 31-44.
- KAHNEMAN, D., RITOV I., SCHKADE D. A. (1999). Economic preferences or attitude expression?: An analysis of dollar responses to public issues. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19(1-3), 203-235.
- KOSTOVIČOVÁ, L. (2013).). Akontabilita a zodpovednosť v rozhodovaní. In R. Masaryk (Ed.) *Rozhodovanie a usudzovanie V. Sociálne vplyvy v rozhodovaní* (s.69-92). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV. (ISBN 978-80-88910-46-6)
- LICHTENSTEIN, S., SLOVIC, P. (2006). *The construction of preference*. New York: Cambridge University Press.
- MISHRA, S., UMESH, U., STEM D. E., Jr. (1993). Antecedents of the attraction effect: An information-processing approach. *Journal of Marketing Research*, 30, 331-349.
- MCFADDEN, D. (1999). Rationality for economists, *Journal of Risk and Uncertainty*, 19, 73-106.
- MEYERS-DALEY, J., ZHU, R. J., JIANG, L. (2010). Context effects from bodily sensations: Examining bodily sensations induced by flooring and the moderating role of product viewing distance. *Journal of Consumer Research*, 37(1), 1-14.
- NOVEMSKY, N., DHAR R., SCHWARZ N., SIMONSON I. (2007). Preference fluency in choice. *Journal of Marketing Research*, 44 (August), 347-356.
- PAYNE, J. W., BETTMAN, J. R., JOHNSON, E. J. (1992). Behavioral decision research: A constructive processing perspective. *Annual Review of Psychology*, 43, 87-131.

- PAYNE, J. W., BETTMAN, J. R., COUPEY, E., JOHNSON, E. J. (1992). A constructive process view of decision making: Multiple strategies in judgment and choice. *Acta Psychologica*, 80(1-3), 107-141.
- PAYNE, J. W., BETTMAN, J. R., JOHNSON, E. J. (1993). The use of multiple strategies in judgment and choice. In J. Castellan (Ed.). *Individual and Group Decision Making*, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- PAYNE, J. W., BETTMAN, J. R., SCHKADE, D. A. (1999). Measuring constructed preferences: towards a building code. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19, 243-270.
- RATNESHWAR, S., SHOCKER, A. D., STEWART, D. W. (1987). Toward understanding the attraction effect: The implications of product stimulus meaningfulness and familiarity. *Journal of Consumer Research*, 13, 520-533.
- ROODERKERK, R. P., VAN HEERDE, H. J., BIJMOLT T. H. A. (2011). Incorporating context effects into a choice model. *Journal of Marketing Research*, 48 (August), 767-780.
- SEN, S. (1998). Knowledge, information mode, and the attraction effect. *Journal of Consumer Research*, 25, 64-77.
- SIMONSON, I. (1989). Choice based on reasons: The case of attraction and compromise effects. *Journal of Consumer Research*, 16 (September), 158-174.
- SIMONSON, I., TVERSKY A. (1992). Choice in context: Tradeoff contrast and extremeness aversion. *Journal of Marketing Research*, 29, 281-295.
- SIMONSON, I. (2008). Will I like a "medium" pillow? Another look at constructed and inherent preferences. *Journal of Consumer Psychology*, 18(3), 155-169.
- SCHERER, K. R. (2005). What are emotions? And how can they be measured? *Social Science Information*, 44, 695-729.
- STERNBERG, R. J. (2002). *Kognitivní psychologie*. Praha: Portál.
- TETLOCK, P. E. (2002). Social functionalist frameworks for judgment and choice: Intuitive politicians, theologians, and prosecutors. *Psychological Review*, 109(3), 451-471.
- TVERSKY, A. (1972). Elimination by aspects: A theory of choice. *Psychological Review*, 79(4), 281-299.
- TVERSKY, A., SATTATH, S., SLOVIC P. (1988). Contingent weighting in judgment and choice. *Psychological Review*, 95(3), 371-384.
- TVERSKY, A., SIMONSON, I. (1993). Context-dependent preferences. *Management Science*, 39 (October), 1179-1189.
- VEDANTAM, S. (2007, April 2). The decoy effect, or how to win an election. *The Washington Post*. Dostupné na: <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2007/04/01/AR2007040100973.html>
- VON NEUMANN, J., MORGENSTERN, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton University Press. (Online Edition 2007)
- WARREN, C., MCGRAW, A. P., VAN BOVEN, L. (2011). Values and preferences: defining preference construction. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Cognitive Science*, 2(2), 193-205.

YOON S., SIMONSON, I. (2008). Choice set configuration as a determinant of preference attribution and strength. *Journal of Consumer Research*, 35, 324-336.

III. AKONTABILITA¹ A ZODPOVEDNOSŤ V ROZHODOVANÍ

Lenka Kostovičová

Akontabilita plodí zodpovednosť.

Stephen R. Covey

1. Sociálne vplyvy v usudzovaní a rozhodovaní

Všetko, čo poviete, môže byť použité proti Vám ...

Boli by vaše voľby ovplyvnené faktom, že budú následne hodnotené inou osobou? Ostali by Vaše rozhodnutia rovnaké keby ste vedeli, že budú mať dosah nielen na Vás, ale aj Vašich blízkych, známych, či neznámych ľudí? Aká časť Vašich dennodenných rozhodnutí sa deje nezávisle od iných osôb, ktoré sa o Vašej voľbe dozvedia, okomentujú, podrobia ju kritike, zakomponujú ju do svojej mentálnej schémy o Vás, budú niest jej krátkodobé či dlhodobé následky?

Účastníci výskumov kognitívnych procesov sa zriedka cítia zodpovední za pozície, ktoré zastávajú. Nemajú dôvod obávať sa interpersonálnych dôsledkov svojich rozhodnutí. Avšak toto „sociálne vákuum“ je vzdialené od reálnych podmienok, za ktorých sa utvárajú naše úsudky, presvedčenia a následné voľby. Väčšina našich rozhodnutí neostáva v anonymite. Naše myslenie je formované sociálnou nevyhnutnosťou vysvetľovania nášho konania, ktoré je nie vždy kompatibilné s klasickými normatívnymi princípmi (Lerner & Tetlock, 1999).

¹ Podľa vyjadrenia JÚLŠ SAV sa v súčasnosti v rozličných odboroch hľadá vhodný ekvivalent termínu „accountability“, uvažuje sa o ekvivalentoch ako *skladanie účtov, obhájiteľnosť, verejná vykazateľnosť, transparentná zodpovednosť*, a i. V ekonómii sa začal používať pojem akontabilita, pre prevzatie ktorého sme sa rozhodli.

2. Človek ako izolovaný rozhodovateľ verzus človek ako politik

Možno sme investovali priveľa úsilia do hypotetických modelov mysle na úkor analýzy prostredia, pre prácu v ktorom bola myseľ formovaná.

Ulric Neisser

Dominantným výskumným programom usudzovania a rozhodovania (*judgment and decision making*; ďalej len JDM) bol dlhý čas prístup kognitívneho spracúvania, založený na dvoch centrálnych redukcionistických ideách (siahajúcich až k myšlienkam Descarta a Kanta): mentalizme a individualizme. Jednoducho povedané na presvedčeniach o primárnosti jednak kognitívnych štruktúr a procesov vedomého subjektu², a tiež procesov usudzovania a myslenia jednotlivca³ (Tetlock, 1985a). Tieto elementy zároveň definujú predmet analýzy danej paradigmy: spracúvateľ informácií experimentálne izolovaný od sociálneho sveta (Sampson, 1981). Centrálnou ideou výskumov bolo hľadanie fundamentálnych či nemenných pravidiel spracúvania informácií človekom.

Ako jednu z kritických reakcií na tento prevažujúci pohľad Tetlock (1985a) predstavil komplementárny koncept človeka politika. Výskumný program stavia na kognitívistickej tradícii, avšak v jeho popredí je situované sociálne a organizačné prostredie, v ktorom človek učiní väčšinu svojich každodenných rozhodnutí – opak sociálnej izolácie programu kognitívneho spracúvania. Primárny cieľ človeka politika je získanie pozitívneho ocenenia od dôležitých okruhov ľudí, ktorým sa zodpovedá. Hlavnými účelmi alternatívneho výskumného programu je identifikovanie kognitívnych, sociálnych a politických stratégií, ktoré ľudia používajú pri vysporiadavaní sa s fundamentálnymi či nemennými charakteristikami prirodzeného prostredia. Tetlock vychádzal z dvoch predpokladov: jeden sa venoval povahe atribútov reálneho prostredia, kde sa rozhodnutia uskutočňujú, druhý motívom a cieľom v pozadí úsudkov a volieb. Oba sa priamo týkajú fenoménov akontability a zodpovednosti.

² Vedomosti o svete nezískavame priamo, sú sprostredkované kognitívnymi štruktúrami a procesmi.

³ Myšlienky a akcie sú chápané ako produkty kognitívnych operácií individuálneho mysliteľa, skôr než produkty sociálnych, organizačných a technologických podmienok, ktoré ho obklopujú.

3. Akontabilita a zodpovednosť

*Jediné, čo potrebujeme je udržiavať tých beťárov
zodpovedných ... (?)*

Lerner & Tetlock, 1999, s.270

Akontabilita a zodpovednosť sú prepojené koncepty zdôrazňujúce neanonymnosť konania človeka v bežnom živote, ktoré má spravidla následky v rámci jeho sociálnej sféry.

3.1 Akontabilita

Z lingvistického hľadiska je možné základ slova akontabilita – „accounts“ – chápať ako „nástroje používané kedykoľvek je náš čin vystavený požiadavke hodnotenia“ (Scott & Lyman, 1968). Akontabilitu môžeme definovať ako explicitné alebo implicitné očakávanie vysvetľovania alebo obhajovania vlastných presvedčení, pocitov, konania iným (Tetlock, 1992). Jej experimentálnu manipuláciu predstavuje najčastejšie inštrukcia, že rozhodnutia budú prezentované pred inými, diskutované alebo hodnotené niekým iným. Akontabilita je esenciálna súčasť vysvetlenia, ako je možné fungovanie spoločnosti (Scott & Lyman, 1968).

Všeobecne rozlišujeme dva druhy „účtov“ (*accounts*) – výhovorky (*excuses*) a obhajovania (*justifications*), pričom obe skupiny majú svoje jednotlivé subkategórie. Výhovorka v sebe zahŕňa pripustenie, že akt bol zlý, nesprávny, nevhodný, avšak človek popiera plnú zodpovednosť zaň. Výhovorky sú spoločensky schválené slovníky pre zmiernenie alebo uľavenie od zodpovednosti v prípade, že je isté konanie vystavené kritike. Obhajoba tiež neutralizuje čin a jeho dôsledky, zásadný rozdiel však spočíva v presadzovaní pozitív konania zoči voči kritickému hodnoteniu. Vo všeobecnosti uznáva neprípustnosť daného aktu, avšak poukazuje na špecifické podmienky, ktoré legitimizujú výnimky (Scott & Lyman, 1968).

Tetlock (1985a) hovorí o akontabilite ako o zanedbávanom, prehliadanom sociálnom kontexte úsudkov a volieb, ako o explicitných alebo implicitných bariérach konania ľudí. Hlavnými tézami jeho výskumného programu boli akontabilita ako univerzálna črta sociálneho života, a tendencia človeka hľadať schválenie od iných a potvrdenie svojho statusu, čo zohrávalo dôležité postavenie

i v teórii rolí, symbolickom interakcionizme, či teórii dojmového manažmentu (*impression management*). Tetlock tiež objasňuje dôvody tohto konania ľudí pred inými: a) ochrana a vylepšenie vlastného sociálneho obrazu a identity⁴, b) ochrana a vylepšenie vlastného sebaobrazu⁵, a c) získanie kontroly nad želanými zdrojmi⁶. Neskôr Tetlock (1992) prepracoval pôvodnú koncepciu človeka politika a formuloval tzv. model sociálnej kontingencie, v rámci ktorého (okrem iného) identifikoval základné stratégie používané ľuďmi na vysporiadanie sa s nárokmi akontability, a tiež personálne a situačné moderátory týchto stratégií. Zamerl sa tiež na aplikácie modelu v praxi (pedagogickej, pracovnej a organizačnej, politickej) a konfrontoval perspektívu kognitívnych sklonov k chybám, ktorej hlavnú slabinu vidí v nezohľadňovaní sociálnych a politických rolí rozhodovateľov.

3.1.1 Zvládanie akontability

Za týmto účelom generujú ľudia rôzne postupy v závislosti od povahy akontability (komu sa človek zodpovedá, za akých podmienok, atď.).

Najjednoduchším spôsobom je urobiť rozhodnutie, ktorého akceptovanie zo strany ostatných je na mieste očakávať – použitie heuristiky akceptability⁷. Táto stratégia je tiež stotožňovaná s obrazom človeka ako kognitívneho „lakomca“ či „lenivca“. Heuristika nám príde na um rýchlo a ľahko pre ňu nájdeme podporu v prostredí (najmä v situáciách navodzujúcich skupinovú polarizáciu či „groupthink“). Človek sa vyhne namáhavej kognitívnej aktivite, nemusí analyzovať pre a proti či alternatívne smery akcie, interpretovať komplexné – často kontradiktórne vzorce informácií, robiť náročné kompromisy (Tetlock, 1992).

⁴ Jeden z najplyvnejších motivačných predpokladov v sociálnych vedách - snaha o získanie rešpektu a uznania od okolia ako konštantný komponent osobnosti. Maximalizácia priaznivých postojov od ostatných v sociálno-psychologických teóriách ako protiklad k maximalizácii zisku v ekonomických teóriách.

⁵ Rovnako významné východisko psychológie (najmä sociálnej a osobnosti) - úsilie o posilnenie istoty vlastných internalizovaných odhadov dôležitých dimenzií súvisiacich so sebaúctou ako inteligencia, svedomitosť, príjemnosť, zrelosť.

⁶ Rozhodovatelia ako aktéri súťaže o obmedzené zdroje v rámci pravidlami riadeného politického „zápasu“ o moc, používajúci taktické manévry určené pre legitimáciu svojich nárokov.

⁷ Samotný termín heuristika je však podľa autora do veľkej miery mätúci - stratégia posunu postoja môže byť rovnako produktom kognitívne náročného procesu preberania perspektívy formou empatickej snahy subjektov pochopiť hľadisko partnera a zakomponovať ho do svojho úsudku (Tetlock a kol., 1989).

Avšak ak názory publika nie sú známe a nie sú v hre predchádzajúce záväzky (podmienka „pre-rozhodovacej“ akontability), javí sa, že akontabilita motivuje ľudí k multidimenzionálnemu a flexibilnému mysleniu. Ľudia sa snažia predvídať námietky potenciálnych kritikov, čo je podstatou procesu tzv. preventívnej sebakritiky (*preemptive self-criticism*) (Tetlock, Skitka, & Boettger, 1989).

Na druhej strane, kognitívne úsilie môže niekedy viesť k rigidným, obranným tendenciám – najmä v situácii, kedy si nie je človek vedomý akontability pred učením rozhodnutia (podmienka „post-rozhodovacej“ akontability). Človek už nie je natoľko motivovaný ku konformite či sebakritike, nechce navodiť dojem, že stráca presvedčenie o svojich názoroch, aktivitách. Úsilie vyvíja za účelom generovania myšlienok, ktorými ich obháji – prejav tzv. retrospektívnej racionality (Tetlock a kol., 1989).

Najbežnejšími stratégiami teda sú konformita, resp. heuristika akceptability, komplexita, resp. preventívna sebakritika, a obranné posilnenie, resp. retrospektívna racionalita. Vzájomne sa nevylučujú a ich (mal)adaptívnosť sa posudzuje vzhľadom k podmienkam, za ktorých sa použijú (Tetlock, Skitka, & Boettger, 1989).

3.1.2 Rôzne formy akontability

Akontabilita nie je jednotný fenomén. Lerner a Tetlock (1999) definujú štyri stupne jej operacionalizácie:

- (a) púha prítomnosť (*mere exposure*) inej osoby: očakávanie pozorovania svojho výkonu/odpovede inými,
- (b) identifikovateľnosť: očakávanie participanta, že jeho výkon/odpoveď bude k nemu osobne priradený/-á,
- (c) hodnotenie: očakávanie hodnotenia svojho výkonu inými podľa určitých normatívnych štandardov a s predpokladanými dôsledkami,
- (d) udávanie dôvodov: očakávanie nutnosti zdôvodniť svoj výkon/odpoveď.

Podľa Hubera a Seisera (2001) explicitný tlak na potrebu obhajovania, t.j. inštrukcia nielen rozhodnutie vysvetliť, ale presvedčiť pre danú voľbu niekoho iného, má ešte väčší efekt na rozhodovací proces a výsledok než tradičná „latentná“ podmienka akontability. Podľa výsledkov ich štúdie⁸ sa členovia akonta-

⁸ Základom všetkých empirických štúdií, ktoré v kapitole uvádzame, je experimentálny (spravidla medziskupinový) dizajn. Výnimkou je 5.kapitola o individuálnych rozdieloch v rozhodovaní.

bilnej a presvedčajúcej skupiny nelíšili v množstve použitých informácií, no presvedčajúci participanti zapojili viac elaboratívne procesy.

Lerner a Tetlock (1999) poskytli komplexný prehľad o dôležitých atribútoch situácie akontability, ktoré je potrebné zohľadňovať a učinili záver, že za špecifických podmienok (t.j. konkrétne aspekty úloh, prítomnosť intervenujúcich premenných), akontabilita voči neznámemu publiku (resp. publiku, ktorého postoje nie k danej oblasti nie sú známe), ktorej si je človek vedomý pred rozhodovaním, vedie k zvýšenému kognitívnemu úsiliu a komplexnému, multidimenzionálnemu mysleniu.

3.1.3 *Akontabilita procesu verzus výsledku rozhodovania*

Na akontabilitu sa môžeme pozrieť z hľadiska toho, či sa človek „zodpovedá“ za rozhodnutie (t.j. akontabilita výsledku/*outcome accountability* – OA) alebo proces rozhodovania (t.j. akontabilita procesu/*procedural accountability* – PA). Existuje výskumná podpora pre rozdiel v usudzovaní a rozhodovaní podľa zamerania na proces a výsledok (Zhang & Mittal, 2005). Samy poznáme konkrétne situácie, napr. pri hodnotení našej písomnej práce z matematiky. Bol rozdiel v tom, keď pedagóg bral do úvahy len správnosť výsledku alebo i to, či sme postupovali správne a na istom mieste vo výpočte vykonali mechanickú chybu. To sa v prípade predchádzajúcej skúsenosti s daným vyučujúcim v konečnom dôsledku mohlo odraziť i na našom prístupe k stratégii riešenia. Ako najčastejšie pozitívne efekty akontability procesu rozhodovania sa uvádzajú zvýšené upriamenie pozornosti na problém, lepšie kódovanie a vybavovanie informácií, ich viac vybalansované, konzistentné používanie (de Langhe, van Osselaer, & Wierenga, 2011).

Siegel-Jacobs a Yates (1996) stavajú do popredia dve základné odlišnosti akontability procesu a výsledku rozhodnutia, ktoré podmieňujú výber príslušnej stratégie, zapojenie rôznych kognitívnych procesov a vo finále vedú k rôznym efektom na voľbu človeka. Jednak akontabilita výsledku neposkytuje návod k tomu ako adekvátne dospieť k cieľu, len vedie človeka, aby k nemu dospel. Procedurálna akontabilita, naopak, kladie dôraz na metódu uvažovania a posudzovania na ceste k výslednej voľbe, zameriava pozornosť na jednotlivé kroky, na zváženie povahy zvolených stratégií, priebežných stanovísk a bilancovanie ich plusov a mínusov. Druhá úroveň komparácie sa týka vnímanej ľahkosti zlepšenia výkonu. Keďže väčšina reálnych každodenných rozhodnutí v sebe zahŕňa istú

neredukovateľnú mieru neistoty, aj aplikáciou najlepšej možnej procedúry môžeme dospieť k suboptimálnemu výsledku. Ak voľba obhájiteľnej procedúry je to, čo hrá rolu pri hodnotení rozhodnutia, človek nie je natoľko hendikepovaný aspektmi neistoty v prostredí, ako keď – aj napriek značnému úsiliu – nie je v jeho možnostiach dosiahnuť výsledok posudzovanej kvality. Je na mieste očakávať negatívny efekt stresu indukovaného nízkou mierou vnímanej kontroly nad situáciou na rozhodovanie. Autori poskytli ilustráciu kategorizácie podmienok akontability v predchádzajúcich kľúčových výskumoch, a v rámci toho svojho skúmali rozhodnutia participantov v rolách právnikov zvažujúcich výber členov poroty a poradcov politikov k cieľovému publiku vzhľadom k špecifickej téme. V sérii experimentov⁹ dokázali, že procedurálna akontabilita zvyšuje kalibráciu a diskrimináciu¹⁰ v rámci úsudkov, podporuje ľudí, aby brali do úvahy väčšie množstvo informácií, prospesnosť čoho závisela od miery do akej boli informácie relevantné, validné. Vhodnou metódou zníženia inkonzistencie rozhodnutí sa ukázala spätná väzba spojená s akontabilitou procesu rozhodovania. Akontabilita výsledku sa ako osožná nepreukázala, spôsobila vyšší šum¹¹ v úsudkoch a viedla k menej presným rozhodnutiam.

Výsledky výskumu spotrebiteľského rozhodovania autorov Zhang a Mittal (2005) svedčia o moderujúcom efekte typu akontability (OA verus PA) na vnímanie náročnosti volieb a ich odkladanie v situáciách, kedy si rozhodovateľ vyberá z alternatív horších alebo lepších než referenčný bod, podľa miery atraktívnosti. Voľbu považovali za významne náročnejšiu a častejšie ju odkladali participant zodpovední za výsledok rozhodnutia, procedurálna akontabilita mieru vnímanej náročnosti znížila. Štúdie boli obohatené o efekt finančnej incentives, kedy akontabilní víťazi očakávali v prípade vyžrebovania zverejnenie svojej stratégie alebo výsledku voľby.

⁹ Ako príklad dizajnu uvádzame stručný popis Experimentu 1:

Podmienky: (a) bez akontability, (b) OA: finančná motivácia k získaniu čo najvyššieho skóre v rámci zverejnených odhadov, (c) PA: -II- + retrospektívne interview o tom, prečo a ako (ne)využili jednotlivé informácie;

Cieľ: zistiť ako participant vyujú externe poskytnuté informácie (vodítka) na odhad pravdepodobnosti, že dotyčná skupina ľudí (porota) zastáva určitý postoj;

Východiská analýzy: korelačná matica vodítok pochádzala z veľkého národného prieskumu.; presnosť úsudku bola vyčíslená prostredníctvom komplexnej miery tzv. „Brierovho skóre“ (viac v Siegel-Jacobs & Yates, 1996).

¹⁰ 2 z 3 komponentov Brierovho skóre priemerného odhadu pravdepodobnosti, tretím je variancia

¹¹ nekonzistentnosť odpovedí, najčastejšie spôsobená použitím irelevantných informácií

Výskum v oblasti pracovnej sféry autorov Brtek a Motowidlo (2002) dokumentuje významne lepšiu presnosť úsudkov o manažérovom potenciáli líderských kvalít (na základe simulovaných rozhovorov, v porovnaní s reálnym výkonom) v prípade procedurálnej akontability oproti akontabilite výsledku, pričom moderátorom efektu bola miera pozornosti pri premietaných interview, t.j. bdelosť, písanie poznámok, starostlivé zvažovanie.

S konkurujúcimi závermi štúdií, založenými na odhade popularity produktov, prišli de Langhe, van Osselaer a Wierenga (2011), spochybňujúci paušálnu dominanciu procedurálnej akontability. Tá v súlade s ich výskumnými zisteniami v porovnaní s akontabilitou výsledku zlepšila vďaka zvýšenej epistemickej motívácii¹² kvalitu posudzovania v jednoduchých úlohách (kedy sú výsledky lineárne váženou kombináciou vodítok), čo však nebolo možné zovšeobecniť na komplexné problémy (kedy výsledky závisia od interakcií vodítok). Autori poskytujú vysvetlenie založené na zlepšení analytického myslenia vplyvom procedurálnej akontability, avšak nemennosti holistického procesu založeného na spracovaní exemplárov¹³. Tvrdia tiež, že akontabilita výsledku má potenciál aktivovať heuristické myslenie, ktoré býva v komplexnom prostredí úspešnejšie, a predovšetkým upriamujú pozornosť na potrebu skúmania možného synergického efektu oboch typov akontability.

3.1.4 Akontabilita a sklony k chybám v JDM

Tetlock (1992) sa zaoberal spôsobmi, akým navodenie akontability ovplyvňuje sklony k chybám v usudzovaní, ktoré sú často rezistentné iným experimentálnym manipuláciám: vytrvalosť presvedčenia, základný atribučný omyl a nadmerná istota. Avšak metafora človeka politika spochybňuje samotnú klasifikáciu mnohých odpovedí v zmysle omylov, chýb, či ilúzií. V súlade s touto kon-

¹² túžba rozvíjať a udržiavať presné a hĺbkové porozumenie sveta, vrátane rozhodovacieho problému

¹³ Autori postulujú, že centrálné miesto v literatúre o kognitívnych procesoch zastávajú 2 typy úsudkov:

(a) založené na abstrakcii vodítok: analytický proces vychádzajúci z vedomostí o vzťahoch medzi charakteristikami stimulu a výsledkom posudzovania (napr. predpoklad komerčného úspechu nového modelu mobilného telefónu na základe úrovne jeho parametrov),

(b) založené na exemplárnej pamäti: viac holistický proces vychádzajúci z konkrétnych reprezentácií predošlých skúseností s konfiguráciou podnet - výsledok (napr. predpoklad komerčného úspechu nového modelu mobilného telefónu na základe jeho podobnosti s modelom, ktorý prišiel na trh pár mesiacov dozadu a je dostupná informácia o jeho úspechu u používateľov).

cepciou je dôležité pred akýmkoľvek nálepkovaním najskôr vziať do úvahy (1) interpersonálne, inštitucionálne a politické (pragmatické) ciele na pozadí konkrétnych úsudkov a rozhodnutí a (2) či kognitívne stratégie slúžiace v bežnom živote skutočne vedú ľudí „na scestie“ v laboratórnych experimentoch. Autor poskytuje početné ilustrácie nejednoznačného hodnotenia stratégií.

Výsledky experimentálnych štúdií dokazujú, že akontabilita redukuje trvácnosť presvedčenia (pri posudzovaní viny potenciálneho páchatela; Tetlock, 1983), základný atribučný omyl (pri prisudzovaní postojov autora k téme jeho eseje; Tetlock, 1985b), nadmernú istotu odpovedí (pri predikcii odpovedí neznámych ľudí na základe výsledkov predchádzajúcich testov; Tetlock & Kim, 1987), neprimerané emočne podmienené reakcie (ako prenesený efekt primingu prostredníctvom premietnutého videa na pripisovanie atribútov aktérom a tendenciu trestať; Lerner, Goldberg, & Tetlock, 1998), efekt spätného pohľadu (pri investovaní do hypotetických podnikov a zverejnení výsledkov týchto investícií; Markman & Tetlock, 2000) a omyl fixných zložiek (*fixed-pie bias*; pri negociácii o kúpe/predaji auta; De Dreu, Koole, & Steinel, 2000) motivovaním subjektov k viac analytickému a komplexnému spracovaniu sociálnych informácií. Znižuje tiež efekt seba-posilňovania (*self-enhancement*; pri hodnotení eseje ne/anonymného študenta; Sedikides, Herbst, Hardin, & Dardis, 2002) na báze preventívnej sebakritiky.

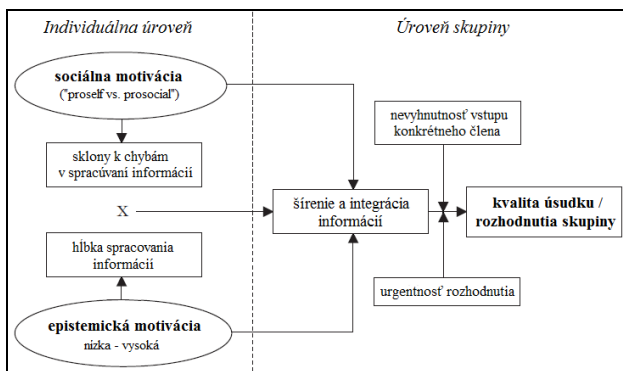
Naopak, bolo zistené zvýšenie efektu preťaženia voľbou (pri situačnej experimentálnej metóde voľby možnosti podpory charitatívnych organizácií; Scheibehenne, Greifeneder, & Todd, 2009), udržania status quo (pri hodnotení situácie ne/sprístupnenia lieku na farmaceutický trh; Tetlock & Boettger, 1994) alebo efektu rozriedenia (*dilution effect*, t.j. zníženie vnímania relevancie informácií vplyvom irelevantnej evidencie; Tetlock & Boettger, 1989) vplyvom akontability (pre detailnejší prehľad starších štúdií o efektoch akontability na sklony k chybám vid' Lerner & Tetlock, 1999). Ako najadekvátnejšie vysvetlenie sa javí zvažovanie priveľkého množstva, niekedy i nedostatočne relevantných informácií, v snahe predísť kritike pri následnom obhajovaní voľby.

Je zjavné, že vedomie sociálnych dôsledkov môže slúžiť tak ako inhibítor, rovnako ako katalyzátor sklonov ku kognitívnym omylom. Väčšina navrhnutých vysvetlení a interpretácií (podpora analytického myslenia verzus zosilnenie negatívnych dôsledkov veľkého množstva informácií) ostáva na úrovni hypotéz. A preto je aktuálne najväčšou výzvou výskumu sociálnych vplyvov na JDM iden-

tifikovať dôvody týchto protichodných efektov a podmienky, za ktorých k nim dochádza.

3.1.5 *Akontabilita v rozhodovaní skupiny*

Skupiny sú často považované za lepších rozhodovateľov než jednotlivcov, v zmysle „dve hlavy sú viac než jedna“, avšak existuje veľa dobre dokumentovaných fenoménov svedčiacich o opaku. Najznámejším sú tzv. skryté profily (Stasser & Stewart, 1992), kedy tendencia sústrediť sa na informácie zdieľané v skupine na úkor tých, ktoré sú dostupné len jednotlivcom alebo menším podskupinám, negatívne ovplyvňuje rozhodovanie. K potlačeniu efektu skrytých profilov je potrebná motivácia ku komplexnému analytickému mysleniu. Na stimuláciu epistemickej motivácie skupín Scholten, van Knippenberg, Nijstad a De Dreu (2007) použili práve prvok akontability. Potvrdil sa ich predpoklad, že vplyvom procedurálnej akontability členovia skupiny preukazovali vyššiu mieru vyhľadávania informácií, častejšie si vzájomne opakovali nezdieľané informácie a ich frekvencia voľby správnych alternatív bola podstatne vyššia. Mediačnou analýzou autori overili facilitačný efekt systematického spracovania informácií vplyvom manipulácie epistemickej motivácie na rozhodovanie skupín. Autori rozpracovali závery niekoľkých svojich výskumov vytvorili tzv. „model motivovaného spracúvania informácií u skupín“ (Obrázok 1). Jeho základom je interakcia sociálnej a epistemickej motivácie, ktoré predikujú kvalitu skupinového usudzovania a rozhodovania. De Dreu, Nijstad, a van Knippenberg (2008) zároveň uvádzajú, že ich model integruje dovtedy izolované výsledky teórií o spracúvaní informácií jednotlivcami a skupinami, vzájomnej sociálnej závislosti a negociácii, a najmä skupinovom JDM.



Obrázok 1. MIP-G (*motivated information processing in groups*) model (zdroj: De Dreu a kol., 2008, s.25; preložila autorka)

Kroon, Hart a van Kreveland (1991) sa zamerali na ďalší známy úkaz u skupinového rozhodovania, tzv. „groupthink“, psychologický fenomén založený na snahe o harmóniu a konformitu, ktorá v skupinách spravidla vyústi do chybných rozhodnutí. V mene dosiahnutia konsenzu sa potláča kritické hodnotenie nápadov a názorov, a skupina sa izoluje od vonkajších vplyvov. Autori experimentálnou manipuláciou rozhodovacích podmienok zistili, že akontabilita jednotlivcov je prevenciou tzv. kolektívneho vyhýbania sa, „skrývania sa v dave“, čo je základom zaujatého skupinového myslenia, avšak i kolektívna akontabilita dosiahla mierne zlepšenie oproti kontrolnej skupine. Vďaka akontabilite bolo pre členov skupín náročnejšie dospieť ku konsenzu, viac vstupovali do diania, vďaka čomu sa vplyv na rozhodnutie lepšie rozptýlil naprieč skupinou, čo viedlo napr. k menej riskantným voľbám.

3.2 **Zodpovednosť**

Úsudky a rozhodnutia vykonávané v podmienke zodpovednosti sú všadeprítomné – či už v súkromnom alebo verejnom živote – v rámci rodiny, domácnosti, práce, biznisu, vlády. Aj preto je zarážajúce, ako je tento, a aj ďalšie sociálne aspekty rozhodovania, prehliadané v prevažnej väčšine psychologických i ekonomických štúdií.

Pahlke, Strasser a Vieider (2010) definujú zodpovednosť v JDM ako „situácie kedy rozhodovateľ vykonáva voľbu za seba ako aj iného človeka“ (s.2). Záro-

veľ postulujú, že zodpovednosť za iných nastoľuje zaujímavé otázky týkajúce sa sociálnych noriem v rizikových situáciách a vnímanej akceptovateľnosti postojov k riziku v súvislosti s riešením problémov a rozhodovaním. Tieto vedomosti nám môžu následne poslúžiť primárnemu účelu – tzv. „debiasing“ (zmiernovaniu/eliminovaniu kognitívnych sklonov k chybám) – zmenou rizikových postojov v želanom smere. Podobne ako u akontability je predpoklad, že zodpovednosť môže predstavovať kognitívny motivátor zmiernenia sklonov k chybám v JDM v oblasti rizika. Avšak zároveň sú v hre vnímané normy rôznych typov správania asociované s danou rizikovou situáciou – tej rozhodovatelia prispôsobujú svoje konanie, od ktorého závisí tak ich ako i prijímateľov výsledok.

4. Akontabilita a zodpovednosť v rozhodovaní sa v podmienkach rizika

Málo ľudí dokáže vyjadriť názory, ktoré sa líšia od predsudkov ich sociálneho prostredia. Väčšina ľudí si ich ani len nedokáže vytvoriť.

Albert Einstein

Výskum akontability a zodpovednosti si detailnejšie priblížime na oblasti rozhodovania sa v podmienkach rizika, ktorého metodika mimo manipulácie sociálnych vplyvov vychádza z prospektivej teórie Kahnemana a Tverskeho (1979, 1992). Na ilustráciách konkrétnych experimentov je možné vidieť aktuálne výzvy z hľadiska dizajnu, metodológie a interpretácie skúmania sociálneho kontextu v usudzovaní a rozhodovaní.

Postoj k riziku je dôležitou súčasťou väčšiny našich – menej či viac závažných – rozhodovacích problémov, siahajúcich od nákupného správania, cez finančné voľby, až k rozhodnutiam v oblasti zdravia. Početné výskumy potvrdzujú, že individuálne parametre postojov k riziku sú pôvodcami mnohých sklonov k chybám v úsudkoch v bežnom živote (pre prehľad pozri Pahlke a kol., 2010). Trautmann a Vieider (2012, s.575) definujú štyri kategórie sociálnych vplyvov v rozhodovaní v podmienkach rizika:

- (1) pozorovanie výsledkov iných agentov, napr. sociálne referenčné body (kapitola K. Dudekovej),

- (2) pozorovanie výsledkov rozhodovateľa inými agentmi,
- (3) priamy efekt rozhodovateľových volieb na výsledky iných agentov,
- (4) priama závislosť rozhodovateľových výsledkov od volieb iných agentov.

Akontabilita reprezentuje primárne druhú kategóriu, zatiaľ čo zodpovednosti prináležia ďalšie dve z nich a obe môžu nadobúdať rôzne formy a úrovne.

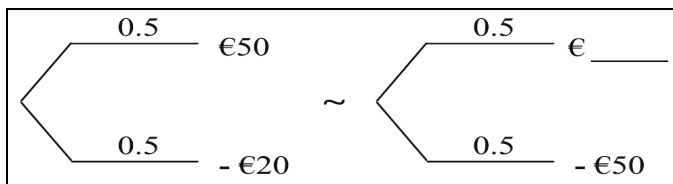
4.1 *Averzia k strate a akontabilita*

Koncept averzie k strate priniesli do psychológie usudzovania a rozhodovania Kahneman a Tversky (1979) ako jeden z parametrov ich prospektovej teórie a postulovali, že straty istej hodnoty majú signifikantnejší vplyv na rozhodovateľa ako zisky rovnakej hodnoty. V rámci rizikovej voľby je averzia k strate manifestovaná ako odmietnutie hrať hru v prípade, že očakávaná hodnota hry je pozitívna (t.j. možnosť výhry je vyššia ako možnosť prehry; Bačová & Jusková, 2009).

Averzia k strate je považovaná za (čiastočné) vysvetlenie rôznych JDM fenoménov, napr. efektu vlastníctva či sklonu k udržaniu status quo (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1991; Moshinsky & Bar-Hillel, 2010) alebo dispozičného efektu (Weber & Camerer, 1998).

4.2 *Výskum akontability a zodpovednosti v rozhodovaní sa v podmienkach rizika*

Poukazujúc na absenciu štúdií o tejto problematike, Vieider (2009) skúmal efekt akontability na averziu k strate použitím podnetového materiálu od Tverskeho a Kahnemana (1992), pozostávajúceho z 8 párov hier zisťujúcich indierenciu medzi status quo a dvoj-výsledkovými prospektami obsahujúcimi výhru a prehru (ukážka úlohy: Obrázok 2).



Obrázok 2. Ukážka úlohy zisťujúcej averziu k strate

Neanonymní participanti v podmienke akontability boli požiadaní o uvedenie svojich mien a emailových adries a po vyplnení úlohy očakávali rozhovor s experimentátorom. Takto navodená akontabilita zredukovala averziu k strate a zvýšila racionálnosť rozhodnutí v porovnaní s anonymnou skupinou bez akontability. Autor navrhuje vysvetlenie tohto zistenia skrz optiku teórií duálnych procesov (napríklad Evans, 2003; Sloman, 1996), kedy fungovanie mysle je vysvetlené na báze dvoch systémov – jedného rýchleho, asociatívneho, intuitívneho, vyžadujúceho málo kognitívneho úsilia (Systém 1), a druhého pomalého, časovo a kognitívne náročného, analytického (Systém 2). Averzia k strate sa zdá byť spôsobená primárne emočnými mechanizmami, zatiaľ čo akontabilita aktivuje viac racionálny, na pravidlách založený systém, inhibujúci automatické impulzívne odpovede. Autor sa odvoláva, okrem iného, na prácu autorov Smith a Decoster (2000), ktorí považujú motiváciu a kapacitu za kľúčové faktory determinujúce aktiváciu subjektívne náročného Systému 2. Konkrétne kapacitu ako dostupné časové a pozornostné zdroje a motiváciu ako potrebu odpovedať správne, obhajovať svoje postoje, vytvoriť dobrý dojem – aspekty prepojené na akontabilitu, ktoré je potrebné hlbšie preskúmať.

Hlavná kritika tejto štúdie spočíva v osobe experimentátora, ktorému a účastníci výskumu zodpovedajú, a záležitosť finančných incentív. Je otázne, ako zúčastnení vnímali očakávanie výskumníka pred avizovaným interview. Keďže výskumný súbor tvorili študenti ekonómie a manažmentu, ako autor sám pripúšťa, je u nich oprávnené predpokladať vyššiu šancu rozpoznania averzie k strate ako sklonu k chybe v porovnaní s inými študijnými odbormi, pričom tento predpoklad podporili aj retrospektívne rozhovory s účastníkmi (Vieider, 2009a). Finančná motivácia bola prítomná, ako autor spomína: „Subjekty vyplnili niekoľko experimentálnych úloh za kompenzáciu v podobe paušálnej odmeny 15 eur“ (s. 97).

Redukcia averzie k strate vplyvom akontability má dôležité implikácie pre externú validitu tradičných laboratórnych experimentov keďže v takmer všetkých výskumoch kognitívnych procesov v psychológii i ekonómii je bežnou praxou tento aspekt eliminovať, čo môže viesť k systematickému nadhodnocovaniu zistených odchýlok od normatívneho správania.

Skúmanie parametrov rizika bolo tradične zamerané na individuálne súvislosti, bez zváženia potenciálnych sociálnych vplyvov na voľby či preferencie.

Hoci sa v poslednom čase objavili zaujímavé vhľady do tejto problematiky, nevyhnutná je ich hlbšia integrácia.

Evidencia efektu akontability na komponenty postoja k riziku je mizivá (Vieider, 2009a). Štúdie o zodpovednosti v rámci rozhodovania sa o financiách tiež nie sú početné, a zároveň s veľmi nekonzistentnými zisteniami (pre prehľad pozri Trautmann & Vieider, 2012). Dôležitý záver z nich plynúci je potreba precízneho rozlíšenia akontability a zodpovednosti pri dizajnovaní experimentov. Navyše, výskumníci by mali rozlišovať medzi efektom zodpovednosti za výsledok niekoho iného a venovať pozornosť distribúcii získaných zdrojov medzi rozhodovateľa a prijímateľa (Pahlke a kol., 2010). Až po týchto intervenciách je možné hľadať vysvetlenia efektu rôznych aspektov sociálneho vplyvu na usudzovanie a rozhodovanie v riziku.

Charness a Jackson (2009) navrhli kombináciu troch možných síl, ktoré môžu mať efekt na správanie sa v „hre za pár“ (podmienka vysokej zodpovednosti) v porovnaní s „hrou za seba“: vyhnutie sa vine (*blame avoidance*), sociálna norma opatrnosti v podmienke zodpovednosti za iných, alebo presvedčenie rozhodovateľa, že prijímateľova tolerancia voči riziku je vyššia než tá jeho, čo bolo opakovane preukázané v predchádzajúcich výskumoch (napríklad Hsee & Weber, 1997). Autori zistili, že vplyvom zodpovednosti za seba a ďalšiu osobu v hre na princípe dilemy dôvery, ľudia volia bezpečnejšiu stratégiu častejšie a stávajú sa viac rizikovo averzní ako keď sa rozhodujú len za seba.

Vieider (2009b) zisťoval efekt akontability na postoje k riziku v oblasti ziskov. V prvom experimente výskumný materiál pozostával z 15 párov volieb – 11 prevzatých od Tverskeho a Kahnemana (1992), vylúčiac extrémne pravdepodobnosti a 4 od Birnbaum a kol. (1992) za účelom rozpoznanie extrémnej averzie k riziku. Úlohou participantov bolo opakovane si vybrať medzi prospektom a mediánovým ekvivalentom istoty daného prospektu zisteným Kahnemanom a Tverským. Voľby boli kódované ako 0 pre prospekt a 1 pre ekvivalent istoty, pričom vznikol súhrnný index rizikového postoja (zároveň v podskupinách pravdepodobnostných hodnôt). V druhom experimente materiál pozostával z 15 zoznamov volieb medzi prospektami a klesajúcimi istými sumami, a stanovila sa stredný bod hodnôt a následné indexy rizikového postoja pre všetky zoznamy a úrovne pravdepodobností. Manipulácia akontability bola v oboch experimentoch identická ako v predchádzajúcom výskume Vieidera (2009b). Vo výsledkoch experimentov nebol identifikovaný efekt akontability na všeobecný postoj k riziku a krivku úžitku (*utility curvature*), či váženia pravdepodobnosti.

Študujúc vplyv zodpovednosti na komponenty postoja k riziku Pahlke, Strasser a Vieider (2010) prevzali behaviorálnu, teóriovo neutrálnu definíciu averzie k riziku. V prvej časti výskumu použili úlohu pozostávajúcu zo 40 ziskových/stratových/zmiešaných prospektových párov istej sumy verzus binárnych prospektov so šancou výsledku 50 na 50. Súbor súm bol zložený z cifier od -16 do 25 eur. Rozhodovatelia robili voľby za seba a prijímateľov, ktorí uvádzali spokojnosť, respektíve nespokojnosť s tými-ktorými rozhodnutiami, čo však nemalo vplyv na výsledok oboch. Súčasťou výskumu boli reálne finančné incentívy (u troch náhodne vyžrebovaných volieb). V oblasti ziskov zodpovednosť zvýšila averziu k riziku, naopak vo sfére strát bola zistená nižšia averzia k riziku. Dodatočný efekt akontability zredukoval averziu k strate u zmiešaných prospektov. Výška stávk sa zdala byť dôležitým faktorom jedine v oblasti výhier (v zmysle vyššia stávka – vyššia neochota riskovať). Ďalším zistením bola korelácia odpovedí v sebahodnotiacej škále averzie k riziku s počtom „bezpečných“ volieb pri pozitívnych a zmiešaných prospektoch.

V ďalšej časti štúdie výskumníci použili adaptáciu metódy autorov Abdellaoui, Bleichrodt a L'Haridon (2008) a zamerali sa na ziskové voľby a 2 typy prospektov. Išlo o šancu vyhrať 10 eur s pravdepodobnosťou 10 alebo 90% a niekoľko nižších súm s istotou výhry. Procedúra bola rovnaká ako v predchádzajúcom experimente, avšak len jedno rozhodnutie bolo náhodne vybrané pre reálnu hru a zisk. Vplyvom zodpovednosti sa u participantov zvýšila averzia k riziku u vysokých pravdepodobností a opačný trend bol preukázaný u nízkych pravdepodobností. Zistenia tejto série štúdií sú v rozpore s hypotézou sociálnej normy diktujúcej ostrážitosť v situácii zodpovednosti a podporujú vysvetlenie prostredníctvom flexibilného modelu seba-korekcie (Wegener & Petty, 1995). Ten je založený na predpoklade, že ľudia upúšťajú od spontánnych (verbálnych) aktov keď sú k tomu motivovaní, a robia tak v miere a smere, ktorý je priamo podmienený ich naivnou predstavou o sklone k chybe, ktorú činia. Autori taktiež navrhli a empiricky overili pozitívny efekt zodpovednosti na odhad pravdepodobnosti – parameter, ktorý sa nepreukázal byť ovplyvnený akontabilitou v práci Vieidera (2009b).

V nadväzujúcej štúdií (Pahlke, Strasser, & Vieider, 2012) použili identických 40 prospektových párov a porovnávali situáciu „púhej“ zodpovednosti (identita rozhodovateľa ostala neprezená) a zodpovednosti v kombinácii s akontabilitou (1/12 náhodne zvolených párov, s ktorými bolo spojené očakávanie vysvetľovanie rozhodnutia partnerovi), s reálnymi incentívami u troch vy-

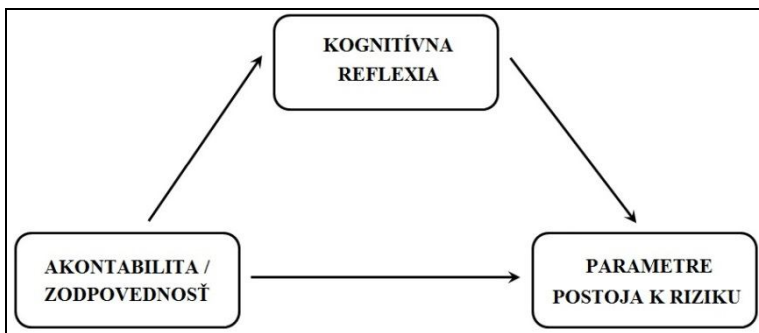
žrebovaných hier. Autori analyzovali proporciu bezpečných a rizikových volieb a zistili nižšiu averziu k strate u akontabilných účastníkov pri zmiešaných prospektoch. Vyvodili, že na rozdiel od averzie k strate, ktorú môžu participanti ľahšie identifikovať ako sklon k chybe, vychádzajúc z výsledkov experimentov, ľudia sú si menej vedomí pozadia ostatných komponentov postoja k riziku.

V sérii prác Pahlkeho a kol. nie je uvedený študijný odbor participujúcich vysokoškolákov ($N_{1,2,3} = 144, 180, 192$). U všetkých štúdií bola použitá metodika výrazne sa líšiaca od originálneho materiálu Kahnemana a Tverskeho. Išlo buď o menší počet prospektových úloh či hier (Vieider, 2009b), alebo o úplne iné prospekty, intervaly a sumy (Pahlke a kol., 2010, 2012). Navyše, zjavnou metodologickou slabinou je operacionalizácia „zodpovednosti bez akontability“, kedy sú voľby zodpovedných participantov anonymne hodnotené recipientmi, zatiaľ čo je identita rozhodovateľov utajená. Zvážiac, že vedomie hodnotenia odpovedí je jednou z foriem akontability (Lerner & Tetlock, 1999), či išlo skutočne o podmienku rýdzej zodpovednosti, je otázne.

4.3 Návrh vysvetlenia prostredníctvom Teórie duálnych procesov a kognitívnej reflexie

Inšpirovaní tézou Vieidera (2009a) sme sa v snahe objasniť zistenia doterajších výskumov rozhodli overiť potenciálne vysvetlenie sociálnych vplyvov akontability a zodpovednosti¹⁴ na rozhodovanie v podmienkach rizika (v prospektových úlohách a úlohe jednoduchej lotérieovej voľby) prostredníctvom úrovne kognitívnej reflexie (navrhovaný model: Obrázok 3).

¹⁴ Operacionalizácia akontability: (a) bez akontability, (b) nízka akontabilita - anonymné hodnotenie volieb, (c) stredná akontabilita - zverejnenie volieb, (d) vysoká akontabilita - obhajoba volieb. Operacionalizácia zodpovednosti: voľba za seba a iného anonymného participanta, ktorý v prípade vyžrebovania získava rovnakú výhru.



Obrázok 3. Mediačný model sociálnych vplyvov na rozhodovanie sa v riziku cez úroveň kognitívnej reflexie

Logické hádanky, ktoré sú súčasťou Testu kognitívnej reflexie (Frederick, 2005), evokujú rýchle, intuitívne odpovede, ktoré sú však nesprávne a skóre v teste, respektíve miera kognitívnej reflexie, vypovedá o schopnosti tieto odpovede potlačiť (t.j. inhibovať Systém 1) a zapojiť analytický systém (Systém 2). Kognitívna reflexia sa opakovane preukázala ako spoľahlivý prediktor výkonu v rôznych rozhodovacích úlohách, napr. v rámci rizikovej voľby (Cokely & Kelley, 2009) alebo usudzovania o pravdepodobnosti (Sirota & Juanchich, 2011).

Sústredili sme sa na riešenie dosiaľ spomínaných metodologických nedostatkov popísaných výskumov a na oddelenie efektu finančných incentív a motivácie v podobe sociálneho kontextu. Mediačnou analýzou sme zistili, že pozitívny efekt akontability na averziu k strate v Jednoduchej hre lotériovej voľby (Gächter, Johnson, & Herrmann, 2010) je čiastočne možné vysvetliť prostredníctvom miery kognitívnej reflexie (Kostovičová, Dudeková, Sirota, & Bačová, 2013a). V ďalšej sérii experimentov, použitím originálnej metodiky Kahnemana a Tverskeho (1992), sme prišli k rozširujúcim záverom: vyššia kognitívna reflexia čiastočne vysvetlila efekt akontability na averziu k strate a plne vysvetlila efekt zodpovednosti na odhad pravdepodobnosti v prospektových úlohách (Kostovičová, Dudeková, Sirota, & Bačová, 2013b). Pred nami je replikácia zistení, rozšírenie úloh na oblasť strát (nutná operacionalizácia čo najmenej reduktujúca ekologickú validitu štúdie) a predovšetkým hľadanie ďalších faktorov podieľajúcich sa na efekte akontability a zodpovednosti na parametre rizikového rozho-

dovania. Jednými z nich môžu byť individuálne rozdiely medzi participantmi, ktoré si priblížime v nasledujúcej kapitole.

5. Individuálne rozdiely v podliehaní sociálnym vplyvom akontability a zodpovednosti

Je všeobecne uznávané, že individuálne predispozície a faktory sociálneho kontextu determinujú kognitívne procesy.

de Langhe a kol., 2011, s.244

Ako v každej inej problematike, nesmieme zabúdať na zohľadnenie individuálnych rozdielov medzi ľuďmi, ktoré do istej miery moderujú efekt akontability a zodpovednosti na usudzovanie a rozhodovanie. Sedikides a kol. (2002) uvádzajú ako kľúčovú premennú sebavedomie, kedy vysoko sebavedomí jedinci s vysokou úrovňou sebavedomia môžu byť viac „imúnni“ voči pôsobeniu sociálnych vplyvov, neprípúšťať si natoľko kritiku okolia, prejavovať viac egoistické správanie v porovnaní so skupinou, ktorá vykazuje nižšiu mieru sebavedomia. Autori tiež uvádzajú, že je na mieste predpokladať redukovaný vplyv sociálneho kontextu u ľudí vysoko narcistických a dogmatických, vykazujúcich vysokú potrebu štruktúry, intoleranciu voči nejednoznačnosti, nízku úroveň schopnosti seba-monitorovania, či orientácie v podmienkach neistoty. Detailné preskúmanie týchto a ďalších individuálnych rozdielov nám môže pomôcť vymedziť hranice sociálnych vplyvov na usudzovanie a rozhodovanie.

Akú stratégiu si človek zvolí vysporiadavajúc sa s akontabilitou môže byť tiež úzko prepojené s jeho apriórnym nastavením – napr. mierou potreby angažovať sa v náročnom uvažovaní, či potrebou kognície (*need for cognition*; Green, Visser, & Tetlock, 2000).

De Langhe a kol. (2011) zistili, že miera do akej akontabilita procesu a výsledku ovplyvňuje rozhodovanie, závisí od úrovne analytickej inteligencie (skóre v teste Ravenových¹⁵ štandardných progresívnych matíc) a racionálneho

¹⁵ Autori sa odkazujú na predchádzajúce výskumy a konštatujú, že metodika je široko používaná v základnom i aplikovanom výskume na určenie miery schopnosti analytického uvažovania, jej pro-

štýlu myslenia (subškála Racionálno-experienciálneho inventára) jednotlivcov. Benefit procedurálnej akontability je oveľa významnejší pre ľudí s nízkou mierou racionálneho štýlu a analytickej inteligencie, obe premenné pomáhajú v kombinácii s akontabilitou procesu rozhodovania zlepšovať výkon v jednoduchých voľbách, čo však neplatí pre komplexné situácie (založené na nelineárnom vážení atribútov).

6. Záver

Ak by teória mala vysvetliť realitu vo všetkých jej detailoch, bola by rovnako komplexná ako realita sama, a teda k ničomu.

Vieider, 2009b, s.7

Panuje všeobecná zhoda v tom, že ľudské správanie je podmienené predispozíciami človeka a prostredím, ktoré ho obklopuje (otázka pomeru ich zastúpenia je, samozrejme, stále predmetom diskusie). Naše rozhodovanie ovplyvňuje kombinácia atribútov rozhodovacej úlohy, situačných premenných, a individuálnych (Appelt, Milch, Handgraaf, & Weber, 2011). Keby sme sa zamerali čo i len na jednu z týchto troch oblastí, nie je v rámci výskumu v našich silách zachytiť všetky faktory, vstupujúce do „hry“ a berúc do úvahy hore uvedený citát, by to nebolo ani vhodné. Aká je ale vhodná, prípustná miera redukcie? A ako ju vo výskumoch reflektovať? Appelt a kol. (2011) navrhujú ako základné piliere skúmanie interakcie rôznych faktorov vychádzajúce zo systematického prístupu a dosiaľ vyprodukovanej teórie a evidencie. Krueger a Funder (2004) pridávajú výzvu k viac vyváženému výskumu v psychológii, jednak do väčšej miery orientovanému na pozitíva povahy ľudského správania a rozhodovania (nielen prevažujúce poukazovanie na sklony k chybám a odchýlky od normatív), zlepšenie pochopenia pri stanovovaní optimálnych úsudkov a volieb, koherentné vysvetlenia zlyhaní, a teoreticky ukotvené návrhy možností zlepšenia.

stredníctvom je možné vysvetliť rozdiely vo výkonoch v širokej škále intelektuálnych úloh, a navyše sú dobre preskúmané kognitívne procesy rozlišujúce vysoko a nízko skórujúcich jednotlivcov.

Ak sa púšťame do výskumu zameraného len na určitý aspekt rozhodovania (napr. spôsob formulácie problému), musíme toto obmedzenie brať do úvahy (najmä) pri snahe o zovšeobecnenie zistení, hľadanií implikácií poznatkov. Pretože ak vo výskumoch eliminujeme prostredie a kontext, získame rozhodnutia izolované od prostredia a kontextu. Naopak, ak prostredie a kontext do výskumu zahrnieme (pozri napr. kapitoly R. Masaryka a M. Majerníka), avšak zjednodušené nevyhnutnou redukciami a operacionalizáciou, stále je na mieste otázka ako sa ich pôsobenie podpíše na rozhodovaní jednotlivcov vzhľadom na ich individuálne charakteristiky.

Ako naznačujú výskumy akontability a zodpovednosti v rozhodovaní, ak sa chceme dozvedieť aké voľby ľudia naozaj robia – a prečo – mali by sme sa pri dizajne experimentálnej situácie snažiť priblížiť reálnym situáciám a podmienkam, kedy ich činia, t.j. dosiahnuť čo najvyššiu úroveň ekologickej validity výskumu. V prípade experimentálneho výskumu je jednou z možností situačná metóda skutočných rozhodnutí (nie hypotetických odpovedí v dotazníkovej či inej forme) v simulovaných podmienkach, vrátane realizácie daných volieb. Príkladmi sú výskumy kolektívu Scheibehenne a kol. (2009), kedy si účastníci vyberali z ponuky reálnych reštaurácií a charitatívnych organizácií, pričom vyžrebovaní účastníci dostali poukážku do zvolenej reštaurácie, respektíve nimi vybraná organizácia dostala dotáciu v symbolickej hodnote 1 euro (viac o metódach kvantitatívneho výskumu sociálnych vplyvov v rozhodovaní v kapitole J. Bašňákovej).

Literatúra

- ABDELLAOUI, M., BLEICHRODT, H., & L'HARIDON, O. (2008). A tractable method to measure utility and loss aversion under prospect theory. *Journal of Risk and Uncertainty*, 36, 245–266. doi:10.1007/s11166-008-9039-8
- APPELT, K. C., MILCH, K. F., HANDGRAAF, M. J. J., & WEBER, E. U. (2011). The Decision Making Individual Differences Inventory and guidelines for the study of individual differences in judgment and decision-making research. *Judgment and Decision Making*, 6, 252–262.
- BAČOVÁ, V., & JUSKOVÁ, T. (2009). Risky choice and affective forecasting: Loss aversion in two culturally different student samples. *Studia Psychologica*, 51(4), 329–342.
- BIRNBAUM, M. H., COFFEY, G., MELLERS, B. A., & WEISS, R. (1992). Utility measurement: Configural-weight theory and the judge's point of view. *Journal of Experimental*

- Psychology: Human Perception and Performance*, 18, 331–346. doi:10.1037//0096-1523.18.2.331
- BRTEK, M. D., & MOTOWIDLO, S. J. (2002). Effects of procedure and outcome accountability on interview validity. *Journal of Applied Psychology*, 87, 185–191. doi:10.1037/0021-9010.87.1.185
- COKELY, E. T., & KELLEY, C. M. (2009). Cognitive abilities and superior decision making under risk: A protocol analysis and process model evaluation. *Judgment and Decision Making*, 4(1), 20–33.
- DE DREU, C. K. W., KOOLE, S. L., & STEINEL, W. (2000). Unfixing the fixed pie: A motivated information-processing approach to integrative negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 975–987. doi:10.1037//0022-3514.79.6.975
- DE DREU, C. K. W., NIJSTAD, B. A., & VAN KNIPPENBERG, D. (2008). Motivated information processing in group judgment and decision making. *Personality and Social Psychology Review*, 12, 22–49. doi:10.1177/1088868307304092
- DE LANGHE, B., VAN OSSELAER, S. M. J., & WIERENGA, B. (2011). The effects of process and outcome accountability on judgment process and performance. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(2), 238–252. doi:10.1016/j.obhdp.2011.02.003
- EVANS, J. S. B. T. (2003). In two minds: Dual-process accounts of reasoning. *Trends in Cognitive Sciences*, 7, 454–459. doi:10.1016/j.tics.2003.08.012
- FREDERICK, S. (2005). Cognitive reflection and decision making. *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 25–42. doi:10.1257/089533005775196732
- GÄCHTER, S., JOHNSON, E. J., & HERRMANN, A. (2010). Individual-level loss aversion in riskless and risky choices. Discussion paper No.2010-20. School of Economics, The University of Nottingham: Centre for Decision Research & Experimental Economics.
- GREEN, M. C., VISSER, P. S., & TETLOCK, P. E. (2000). Coping with accountability cross-pressures: Low-effort evasive tactics and high-effort quests for complex compromises. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1380–1391. doi:10.1177/0146167200263006
- HSEE, C. K., & WEBER, E. U. (1997). A fundamental prediction error: Self-others discrepancies in risk preference. *Journal of Experimental Psychology: General*, 126, 45–53. doi:10.1037//0096-3445.126.1.45
- HUBER, O., & SEISER, G. (2001). Accounting and convincing: The effect of two types of justification on the decision process. *Journal of Behavioral Decision Making*, 14, 69–85. doi:10.1002/1099-0771
- CHARNESS, G., & JACKSON, M. O. (2009). The role of responsibility in strategic risk-taking. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 69, 241–247. doi:10.1016/j.jebo.2008.10.006

- KAHNEMAN, D., KNETSCH, J. L., & THALER, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *The Journal of Economic Perspectives*, 5, 193–206. doi:10.1257/jep.5.1.193
- KAHNEMAN, D., & TVERSKY, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263–292. doi:10.2307/1914185
- KOSTOVIČOVÁ, L., DUDEKOVÁ, K., SIROTA, M., & BAČOVÁ, V. (2013a). Podporou kognitívnej reflexie k tolerancii vyšších strát? Vplyv akontability na averziu voči strate je čiastočne mediováný mierou analytického myslenia. In J. Kelemen, J. Rybár, I. Farkaš, & M. Takáč (Eds.), *Kognitívni veda a umělý život* (s. 141–146). Opava: Optys, spol. s.r.o.
- KOSTOVIČOVÁ, L., DUDEKOVÁ, K., SIROTA, M., & BAČOVÁ, V. (2013b). Let's think it through: Effects of accountability and responsibility on risk attitude are partially mediated by cognitive reflection. In *SPUDM 24 - Subjective Probability, Utility and Decision Making Conference* (s. 106–107).
- KROON, M. B. R., HART, P., & VAN KREVELD, D. (1991). Managing group decision making process: Individual versus collective accountability and groupthink. *International Journal of Conflict Management*, 91, 91–115. doi:10.1108/eb022695
- KRUEGER, J. I., & FUNDER, D. C. (2004). Towards a balanced social psychology: Causes, consequences, and cures for the problem-seeking approach to social behavior and cognition. *Behavioral and Brain Sciences*, 27, 313–327. doi:10.1017/S0140525X04000081
- LERNER, J. S., GOLDBERG, J. H., & TETLOCK, P. E. (1998). Sober second thought: The effects of accountability, anger, and authoritarianism on attributions of responsibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 563–574. doi:10.1177/0146167298246001
- LERNER, J. S., & TETLOCK, P. E. (1999). Accounting for the effects of accountability. *Psychological Bulletin*, 125, 255–275. doi:10.1037/0033-2909.125.2.255
- MARKMAN, K. D., & TETLOCK, P. E. (2000). "I couldn't have known": Accountability, foreseeability and counterfactual denials of responsibility. *British Journal of Social Psychology*, 39, 313–25. doi:10.1348/014466600164499
- MOSHINSKY, A., & BAR-HILLEL, M. (2010). Loss aversion and status quo label bias. *Social Cognition*, 28, 191–204. doi:10.1521/soco.2010.28.2.191
- PAHLKE, J., STRASSER, S., & VIEIDER, F. (2010). Responsibility effects in decision making under risk. Discussion paper No. 2010-37. Munich: Department of Economics, University of Munich. Dostupné na: <http://epub.ub.uni-muenchen.de/12115/>
- PAHLKE, J., STRASSER, S., & VIEIDER, F. M. (2012). Risk-taking for others under accountability. *Economics Letters*, 114, 102–105. doi:10.1016/j.econlet.2011.09.037
- SAMPSON, E. E. (1981). Cognitive psychology as ideology. *American Psychologist*, 36, 730–743. doi:10.1037/0003-066X.36.7.730
- SCOTT, M. B., & LYMAN, S. M. (1968). Accounts. *American Sociological Review*, 33, 46–62.

- SEDIKIDES, C., HERBST, K. C., HARDIN, D. P., & DARDIS, G. J. (2002). Accountability as a deterrent to self-enhancement: The search for mechanisms. *Journal of Personality and Social Psychology*, *83*, 592–605. doi:10.1037//0022-3514.83.3.592
- SCHEIBEHENNE, B., GREIFENEDER, R., & TODD, P. M. (2009). What moderates the too-much-choice effect? *Psychology & Marketing*, *26*, 229–253. doi:10.1002/mar.20271
- SCHOLTEN, L., VAN KNIPPENBERG, D., NIJSTAD, B. A., & DE DREU, C. K. W. (2007). Motivated information processing and group decision-making: Effects of process accountability on information processing and decision quality. *Journal of Experimental Social Psychology*, *43*, 539–552. doi:10.1016/j.jesp.2006.05.010
- SIEGEL-JACOBS, K., & YATES, J. F. (1996). Effects of procedural and outcome accountability on judgment quality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *65*, 1–17.
- SIROTA, M., & JUANCHICH, M. (2011). Role of numeracy and cognitive reflection in Bayesian reasoning with natural frequencies. *Studia Psychologica*, *53*(2), 151–161.
- SLOMAN, S. A. (1996). The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin*, *119*(1), 3–22. doi:10.1037/0033-2909.119.1.3
- SMITH, E. R., & DECOSTER, J. (2000). Dual-process models in social and cognitive psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems. *Personality and Social Psychology Review*, *4*, 108–131. doi:10.1207/S15327957PSPR0402_01
- STASSER, G., & STEWART, D. (1992). Discovery of hidden profiles by decision-making groups: Solving a problem versus making a judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 426–434. doi:10.1037//0022-3514.63.3.426
- TETLOCK, P. E., SKITKA, L., & BOETTGER, R. (1989). Social and cognitive strategies for coping with accountability: conformity, complexity, and bolstering. *Journal of personality and social psychology*, *57*(4), 632–40.
- TETLOCK, P. E. (1983). Accountability and the perseverance of first impressions. *Social Psychology Quarterly*, *46*, 285–292.
- TETLOCK, P. E. (1985a). Accountability: The neglected social context of judgment and choice. In B. Staw & L. Cummings (Eds.), *Research in organizational behavior* (Vol. 7, s. 297–332). Greenwich, CT: JAI Press.
- TETLOCK, P. E. (1985b). Accountability: A social check on the fundamental attribution error. *Social Psychology Quarterly*, *48*(3), 227–236.
- TETLOCK, P. E. (1992). The impact of accountability on judgment and choice: Toward a social contingency model. *Advances in Experimental Social Psychology*, *25*, 331–376. doi:10.1016/S0065-2601
- TETLOCK, P. E., & BOETTGER, R. (1989). Accountability: A social magnifier of the dilution effect. *Journal of Personality and Social psychology*, *57*, 388–398. doi:10.1037/0022-3514.57.3.388

- TETLOCK, P. E., & BOETTGER, R. (1994). Accountability amplifies the status quo effect when change creates victims. *Journal of Behavioral Decision Making*, 7, 1–23. doi:10.1002/bdm.3960070102
- TETLOCK, P. E., SKITKA, L., & BOETTGER, R. (1989). Social and cognitive strategies for coping with accountability: conformity, complexity, and bolstering. *Journal of personality and social psychology*, 57, 632–40. doi:10.1037/0022-3514.57.4.632
- TRAUTMANN, S. T., & VIEIDER, F. M. (2012). Social influences on risk attitudes: Applications in economics. In R. Roeser, R. Hillerbrand, P. Sand, & M. Peterson (Eds.), *Handbook of Risk Theory. Epistemology, Decision Theory, Ethics, and Social Implications of Risk*. (s. 575–600). London: Springer.
- TVERSKY, A., & KAHNEMAN, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297–323. doi:10.1007/BF00122574
- VIEIDER, F. M. (2009a). The effect of accountability on loss aversion. *Acta psychologica*, 132, 96–101. doi:10.1016/j.actpsy.2009.05.006
- VIEIDER, F. M. (2009b). *Social influences on individual decision making processes. Dissertation thesis*. Erasmus University Rotterdam.
- WEBER, M., & CAMERER, C. F. (1998). The disposition effect in securities trading: An experimental analysis. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 33, 167–184. doi:10.1016/S0167-2681
- WEGENER, D. T., & PETTY, R. E. (1995). Flexible correction processes in social judgment: The role of naive theories in corrections for perceived bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 35–51. doi:10.1037/0022-3514.68.1.36
- ZHANG, Y., & MITTAL, V. (2005). Decision difficulty: Effects of procedural and outcome accountability. *Journal of Consumer Research*, 32, 465–472. doi:10.1086/497558

IV. SOCIÁLNE REFERENČNÉ BODY V RIZIKOVOM ROZHODOVANÍ

Katarína Dudeková

1. Úvod

Oblasť výskumu ekonomického rozhodovania je zreteľne rozdelená do dvoch smerov. V jednom prúde sa teoretická aj empirická práca behaviorálnych a experimentálnych ekonómov sústreďuje na individuálne rozhodovanie, v ktorom do značnej miery dominuje riziko a neistota. Výskumníci v tejto oblasti sa pridriavajú klasickej koncepcie o sebeckve rozhodovateľov a abstrahujú existenciu ostatných ľudí. V druhej oblasti ekonomického rozhodovania sa študuje rozhodovanie v interpersonálnom kontexte. Pri tvorbe rozhodnutia sa v tomto smere síce berie do úvahy prítomnosť iných ľudí, avšak ignorujú sa efekty rizika a neistoty.

Tieto oblasti sa vyvíjajú viac menej nezávisle, zhodujú sa však na centrálnej role *referenčných bodov* (bodov, od ktorých sú výsledky položené nižšie/vyššie ako tento bod považované za straty/zisky) ako determinantov správania rozhodovateľa. Skúmanie v oblasti referenčných bodov sa preto javí byť cestou, ktorá sa pokúša spojiť a kombinovať dve tradičné oblasti skúmania ekonomického rozhodovania. Tým celkom významne (aj keď vzhľadom na čerstvosť jednotlivých výskumov zatiaľ chaoticky) prispieva k výskumu v oblasti sociálnych vplyvov na individuálne rozhodovanie v podmienkach rizika.

2. Tradičné skúmanie rizikového rozhodovania¹

Tradičné skúmanie rizikových postojov v oblasti ekonomického rozhodovania sa dlhé roky sústredilo na normatívne správanie rozhodovateľa. Výskum

¹ podkapitola svojim teoretickým rámcom sumarizuje informácie z kapitoly V. Baláza v rámci monografie autorov Bačová a kol. „Rozhodovanie a Usudzovanie I.“ (2010) a kapitoly K. Dudekovej z monografie autorov Bačová a kol. „Rozhodovanie a Usudzovanie III“ (2012). Preto pre viac informácií odporúčame tieto texty.

otázok individuálneho rozhodovania sa realizoval v laboratórnych podmienkach. V nich sa ľahko filtrovali všetky potenciálne vplyvy na výber z alternatív, nevynímajúc sociálne. Psychologické myšlienky podporujúce prítomnosť aj iných ľudí pri rozhodovaní ponúka ako prvú prospektívnu teóriu (teória vyhládok, *prospect theory* Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1992), ktorá posunula skúmanie rizikového rozhodovania smerom od normatívne správnych rozhodnutí k reálnym rozhodnutiam. Keďže aj prospektívna teória vychádza z klasických normatívnych teórií rozhodovania, nie je možné tieto tradičné teórie pri vysvetľovaní rizikových postojov opomenúť.

2.1 Teória očakávaného úžitku

Skúmanie rizikového rozhodovania v rámci klasických ekonomických teórií rozhodovania má dlhú tradíciu. Aj keď niektoré myšlienky týchto teórií boli novšími teóriami prekonané, stále sa z ich normatívnych predpisov „dobrého“ rozhodnutia vychádza. Podľa tradičnej ekonomickej teórie rozhodovania, teórie očakávaného úžitku (*expected utility theory*, EUT, Neumann & Morgenstern, 1947), je rozhodovateľ viac či menej koncentrovaný na maximalizáciu svojho peňažného výnosu v akejkoľvek situácii.

Táto relatívne jednoduchá štruktúra modelu poskytla ľahko pochopiteľný nástroj na predpovedanie rozhodovacieho procesu v situáciách rizika. Plne racionálny rozhodovateľ (*homo economicus* – predpoklad EUT) je v tejto teórii kompletne izolovaný od informácií o druhých ľuďoch. Predpokladá sa, že v situáciách voľby kalkuluje iba s informáciami o pravdepodobnostiach nastania určitých alternatív a s výsledkami jednotlivých rizikových alternatív (napríklad v Baláž, 2009; Baláž, Bačová, Drobná, & Dudeková, 2013).

Inými slovami, v EUT sa dôležitými aspektmi pre zváženie jednotlivých alternatív rizikovej voľby javia byť iba objektívne badateľné informácie (príbuzné problematike rozhodovacej situácie). V takýchto „elegantných“ prípadoch, založených na matematických a štatistických predpokladoch, nebol žiadny dôvod na uvažovanie o existencii príbuzných interakcií pri rozhodovaní.

Situácie mimo izolovaného laboratórneho prostredia, v ktorých ľudia reálne robia rozhodnutia, sú rozhodne viac komplexnejšie. Vzhľadom ku zložitosti reálnych situácií rozhodovania je nemožné, aby bolo rozhodovanie zjednodušené spôsobom, ako k nemu pristupovala EUT. Rozvoj teórií ekonomických rozhodnutí sa teda následne zameril na riešenie pozorovateľných problémov volieb

a do modelu sa začalo implikovať viacero faktorov. Prvé možnosti skúmania sociálnych vplyvov na rizikové rozhodovanie priniesla až prospektová teória.

2.2 ***Prospektová teória***

Z neskorších teórií individuálneho rozhodovania v podmienkach rizika a neistoty, ktoré zohľadňujú už aj psychologické myšlienky, vyčnievajú odborné príspevky Daniela Kahnemana a Amosa Tverskeho. Pôvodná prospektová teória (teória vyhládok, *prospect theory*, PT, Kahneman & Tversky, 1979) alebo jej druhá „vylepšená“ verzia kumulatívna prospektová teória (*cumulative prospect theory*, CPT, Tversky & Kahneman, 1992) ešte aj po rokoch vzbudzujú svojimi jednotlivými postulátmi pozornosť výskumníkov. Overujú sa jej zovšeobecnenia, platnosť parametrov rozhodovania za podmienok rizika (averzie k strate, averzie k riziku a odhadu pravdepodobnosti) alebo sa nazerá na jej prínosy a predpoklady jednotlivito vzhľadom na jeden parameter. Ako ľudia vedia vyhodnotiť rizikovú situáciu? Vedia aspoň približne odhadnúť pravdepodobnosť nastania určitej situácie? Čo spôsobuje ich zvýšenie/zníženie averzie/tolerancie k riziku? Ako prežívajú straty? Čo všetko vlastne ľudia považujú za stratu? Odpoveďou na poslednú otázku môže byť práve referenčná závislosť a referenčný bod, ako jeden z hlavných postulátov prospektivej teórie.

2.2.1 *Referenčný bod v prospektivej teórii*

Koop a Johnson (2012) sumarizujú, že prospektová teória:

- poskytuje alternatívny pohľad na hodnotenie rizikových prospektov²,
- spolieha sa na subjektívny odhad pravdepodobností a
- orientuje sa na vzťah výsledku a referenčnej úrovne pri hodnotení prospektu.

Objektívne pravdepodobnosti jednotlivých alternatív v rozhodovacej situácii sú premenené pomocou vážiacych funkcií na subjektívne posúdenie pravdepodobnosti. Typ váženia závisí od toho, či je sprievodný výsledok kódovaný ako strata alebo zisk. Hodnotenia výsledku v hypotetických hazardných hrách (spro-

² binárny prospekt (*two-outcomes prospect*), ktorý sa označuje $(x, p; y)$ je rozhodovacia situácia, ktorá vedie k dvom výsledkom: výsledku x s pravdepodobnosťou nastania p a výsledku y s pravdepodobnosťou nastania $1-p$. Výsledky (*outcomes*) sú reálne čísla, určité sumy peňazí. Ak sa $x=y$ alebo sa pravdepodobnosť $p=0$ (prípadne $p=1$), označuje sa prospekt za nerizikový. V ostatných prípadoch je prospekt riziková rozhodovacia situácia.

stredkujúcich daný prospekt a teda obsahujúcich v sebe prvky rizika) môže závisieť od rozdielu medzi aktuálnym výsledkom a jedincovou referenčnou úrovňou.

Referenčná úroveň je teda kľúčovou vlastnosťou prospektovej teórie (preto patrí medzi modely referenčnej závislosti, *reference-dependent models*, Baucells, Weber, & Welfens, 2011; Schmidt, Starmer, & Sugden, 2008). Referenčná závislosť hovorí o tom, že rozhodovateľ hodnotí úžitok nie na základe aktuálnej úrovne bohatstva, ale jeho úžitok je závislý od veľkosti zmeny v bohatstve vo vzťahu k určitej referencii (napríklad začiatočná čiastka bohatstva v hazardnej hre alebo nejaký predošlý úspech v podobnej úlohe, najčastejšie nula) (napríklad Camerer, 1999, Camerer & Loewenstein, 2002). Špecifickejšie, ako je individuálne vnímanie rizika (vnímanie straty alebo zisku) závislé od „štartovacieho“ bodu, referenčného bodu. Výsledky nižšie (vyššie) ako tento bod sú považované za straty (zisky) (Koop & Johnson, 2012).

2.2.2 *Predpoklady pre sociálny vplyv v oblasti rizikového rozhodovania*

Ako sme už spomínali, ekonomické teórie rizikového rozhodovania sa dlhé roky zakladali na fakte, že individuálne rozhodovanie jedinca je závislé predovšetkým od peňažných výnosov jednotlivých alternatív a na pravdepodobnostiach ich nastania. V reálnych situáciách rozhodovania s prvkami rizika je však dostupný a použiteľný omnoho väčší súbor informácií. Predpokladáme, že okrem informácií o odmenách na nás pri tvorbe rozhodnutia „útočia“ napríklad dôsledky daných rozhodnutí, prítomnosť iných ľudí, sociálne vzťahy, sociálne normy, či emočný stav jedinca a iné informácie. Čisto intuitívne (bez vlastných evidentných dôkazov) môžu byť tieto informácie do rozhodovacieho procesu skôr zakomponované a pre rozhodnutie dôležité ako plne ignorované. Práve tieto informácie by mohli pozmeniť preferencie vo viacerých riskantných rozhodnutiach. Ako je to možné skúmať?

Ukazuje sa, že referenčná úroveň (referenčný bod) sa neobmedzuje iba na finančné zváženie vecí. Ľudia môžu hodnotiť ich výsledky v „hrách“ (*gambles*), na základe ich osobných cieľov či subjektívneho očakávania konečného výsledku (Koop & Johnson, 2012; Ordóñez, Connolly, & Coughlan, 2000) (viac v podkapitole 4). Čoraz častejšie sa vynára otázka: môžu ľudia vyhodnotiť rizikové situácie taktiež na základe porovnania s inými ľuďmi? Na základe vedomostí a informácií o iných ľuďoch?

Sociálne aspekty, ktoré Trautmann a Vieider (2012) začleňujú do rámca prospektivej teórie, sú:

- znižujúca sa citlivosť (*diminishing sensitivity*),
- závislosť od referencií (*reference dependence*) a
- väčší vplyv negatívnych výsledkov (strát) ako pozitívnych výsledkov (získov) v porovnaní s nejakým referenčným bodom.

Trautmann a Vieider vidia ako predpoklad sociálnych vplyvov na rizikové rozhodovanie fakt, že výsledok iných ľudí by mohol ovplyvniť hodnotenie nášho výsledku. Konkrétne tým, že sa ovplyvní formulácia referenčného bodu a tým sa tento bod posunie. Už samotní autori prospektivej teórie (Kahneman & Tversky, 1979) s ohľadom na dôležitosť referenčného bodu pripúšťali možnosti, ako môže byť referenčný bod ovplyvnený. Podľa Kahnemana a Tverskeho (1979) „referenčný bod zvyčajne korešponduje s aktuálnym postavením majetku a môže byť ovplyvňovaný formuláciou ponúkaných prospektov a očakávaniami toho, kto rozhoduje“ (s. 274). Možno najznámejším príkladom posúvania referenčného bodu je štúdia Ázijskej choroby (Tversky & Kahneman, 1981), ktorá demonštruje, ako rámcovanie (*framing*) prospektu môže ovplyvňovať riziko vyhľadávajúce správanie, prostredníctvom toho, čo je chápané ako status quo.

Trautmann a Vieider (2012) ďalej klasifikovali 4 kategórie sociálnych vplyvov na rizikové rozhodovanie, z ktorých referenčné body spadajú do kategórie: pozorovanie výsledku iných agentov rozhodovania. Autori transformovaný referenčný bod nazývajú sociálny referenčný bod. Pre lepšie pochopenie predkladajú nasledovný príklad:

Pavol sa má rozhodnúť medzi dvoma zamestnaniami. Jedným s istým zárobkom 50 tisíc dolárov ročne a druhým s riskantným výnosom medzi 40 tisíc a 65 tisíc. Jeho voľbu môže ovplyvňovať napríklad porovnávanie s Petrom, jeho švagrom, ktorý zarába 48 tisíc ročne alebo 52 tisíc ročne. Pričom Petrov zárobok sa stane Pavlovým sociálnym referenčným bodom.

Rozhodovateľ teda pozoruje výsledok iného agenta a jeho voľba je závislá od tohto pozorovania, pričom spravidla neexistuje priame vzájomné pôsobenie medzi agentmi (Trautmann & Vieider, 2012). Autori narábajú s predpokladom, že vlastné preferencie v situáciách rizika sa zakladajú na známom psychologickom mechanizme sociálneho porovnávanie.

3. Sociálne porovnávanie

Desaťročia výskumu sociálneho porovnávania skúmalo porovnávaciu povahu úsudkov o iných, ako aj o sebe samých (Festinger, 1954; Mussweiler, 2003). Už Festinger (1954) postrehol, že ľudia sa vo svojich schopnostiach a názoroch porovnávajú s tými, ktorým sú podobní. Tento psychologický proces funguje pri ľudských úsudkoch, zážitkoch či správaní v akejkoľvek situácii, kedy je človek konfrontovaný s informáciou o tom, ako si v danom okamihu vedú iní ľudia (pre prehľad pozri Corcoran, Crusius, & Mussweiler, 2011).

Výskumy ekonomického rozhodovania poukazujú čoraz viac na fakt, že sociálny kontext a sociálne porovnávanie môžu výrazne ovplyvňovať štruktúru spotreby (Easterlin, 1995), úspory (Luttmer, 2005), rokovanie (Neumark & Postlewaite, 1998), kooperáciu či súťaženie (Bolton & Ockenfels, 2000; Fehr & Schmidt, 1999) a iné druhy ekonomického správania. Vo výskume v oblasti posudzovania a rozhodovania nachádzame základnú tendenciu porovnávania napríklad v prácach autorov Kahneman a Miller (1986), Sanbonmatsu, Kardes a Gibson (1991) či Tversky (1977).

Z oblasti ekonomického rozhodovania v interpersonálnom kontexte (druhý prúd skúmania v rámci ekonomického rozhodovania) pochádza zistenie, že mnoho jednotlivcov má určité sociálne preferencie pri tvorbe rozhodnutia. Možno tieto predpoklady spájať so sociálnym porovnávaním?

3.1 Sociálne porovnávanie vs. modely sociálnych preferencií

Ako spomíname na začiatku kapitoly, veľká časť ekonomických analýz pramení z kľúčových predpokladov plnej racionality a individuálneho úžitku. Modely sociálnych preferencií upozorňujú na fakt, že tieto predpoklady nefungujú dokonale pri strete s inými ľuďmi, v ktorom vo všeobecnosti fungujú princípy reciprocity (Sobel, 2005), altruizmu (Fehr & Schmidt, 2005), férovosti (Fehr & Schmidt, 2001), spolupráce (Fehr & Schmidt, 1999) a podobne.

Základnou myšlienkou modelov sociálnych preferencií (napríklad Fehr & Schmidt 2003; Sobel, 2005 a iní) je demonštrovanie, že v prípade hodnotenia výsledku v rozhodovacej situácii, agent rozhodovania neberie do úvahy iba vlastné výnosy, ale taktiež aj odmeny ostatných v jeho sociálnom prostredí. Autori Linde a Sonnemans (2012) definujú sociálne preferencie ako starostlivosť

o výnosy iných priamo pri rozhodovaní, čo môže byť v pozitívnom smere chápané ako altruizmus alebo v negatívnom ako priek.

V situáciách obsahujúcich rizikové voľby patria modely sociálnych preferencií, rovnako ako prospektová teória, do všeobecnej kategórie úžitkových modelov závislých od referencií. Taktiež kalkulujú s predpokladom, že ľudia stále budú maximalizovať svoj očakávaný úžitok. Práve úžitková (hodnotová) funkcia v sebe „skrýva“ isté možnosti na zváženie prítomnosti iných ľudí (Bolton & Ockenfels, 2000).

Výskumníci v oblasti sociálnych preferencií typicky včleňujú do modelov aj sociálne porovnávanie. Predpokladajú, že participanti porovnávajú distribúcie odmien (medzi nich a iných v experimentálnej skupine) k určitej (neutrálnej) referenčnej distribúcii. V modeloch averzie voči nespravodlivosti (*inequity aversion*) (Bolton & Ockenfels, 2000; Fehr & Schmidt, 2003) sa autorom takéto kombinovanie osvedčilo. V tomto modeli funguje predpoklad, že ľudia pozitívne vávajú odmeny jedincov s nižším výnosom, ale dávajú negatívnu váhu na odmeny, ktoré majú jedinci s vyšším výnosom ako je ten ich. Rozhodovatelia teda porovnávajú svoje vlastné odmeny s výsledkami iných ľudí a výnosy ostatných im slúžia ako referenčné body. Tieto štúdie však vysvetľujú sociálne preferencie vzhľadom na rozdeľovanie odmien s určitými pravdepodobnosťami ich získania (a teda rizika), neštudujú vplyv sociálneho porovnávania na rozhodovanie v podmienkach rizika (Bolton & Ockenfels, 2000).

A práve preto je podstatné medzi týmito dvomi konceptmi rozlišovať. Sociálne porovnávanie sa odvoláva na porovnávanie nejakej vlastnej situácie s inými – sociálnymi referentmi – a sleduje sa vplyv porovnávanie na rozhodovanie, pričom modely sociálnych preferencií dbajú na prítomnosť iných ľudí priamo v procese rozhodovania tým, že berú ohľad na výnosy iných (distribúciou výnosu medzi nich samotných a ostatných) (Linde & Sonnemans, 2012).

Tak ako sa experimenty v individuálnom rozhodovaní ošetrovaním experimentálnych premenných a abstrahovaním nežiaducich premenných (nezverením príjmov ostatných participantov a podobne) snažia zamedziť sociálnemu porovnávaniu, experimenty sociálnych preferencií sa vyhýbajú neistote a zabraňujú pripojeniu rizikových postojov do nazbieraných dát. Avšak, rovnako ako sa vybrané faktory dajú v experimentálnych podmienkach vyňať, môžu sa tam taktiež kontrolovanou cestou pridať, čo je vo svojej podstate cieľom a želaným postupom pri skúmaní v oblasti sociálnych referenčných bodov.

4. Sociálne preferencie a riziko – sociálne referenčné body

Výskum v oblasti sociálnych referenčných bodov sa teda snaží spájať vyššie popísané modely sociálnych preferencií s predpokladmi prospektivej teórie a rozhodovaním v podmienkach rizika a neistoty. Pomocou definovania posunu referenčných bodov do sociálnych referenčných bodov sa tak sleduje vplyv sociálneho porovnávania na rizikové voľby. Takýchto výskumov, preskúmajúcich riziko a sociálny kontext, je doposiaľ málo a prinášajú nejednoznačné výsledky (napríklad Bohnet, Herrmann, & Zeckhauser, 2008; Ockenfels & Bolton, 2008 a iné nižšie uvedené). Preto je táto problematika hodna ďalšieho bádania.

Opakujúcou sa hypotézou vo výskumoch sociálnych referenčných bodov je predpoklad, že na základe výnosu nášho sociálneho referenta (osoby, s ktorou sa pri tvorbe rozhodnutia „môžeme“ porovnávať) sa referenčný bod môže posunúť do sociálneho referenčného bodu. Sociálnym referenčným bodom sa teda stáva výnos sociálneho referenta. Slovo „môžeme“ zdôrazňujeme z toho dôvodu, že doposiaľ z výskumov nie je jasné, či pri tvorbe rozhodnutia prevládne u človeka jeho individuálny referenčný bod (tak ako bol definovaný v rámci prospektivej teórie) alebo práve posunutý referenčný bod – sociálny.

Predpokladom je tiež, že v situáciách, v ktorých sa sociálny referenčný bod (výnos referenta) nachádza pod všetkými možnými odmenami vo vybranej situácii voľby, budú všetky výsledky rozhodovateľom posudzované za zisky a bude disponovať averziou voči riziku. Na druhej strane, ak bude sociálny referenčný bod ležať nad všetkými možnými odmenami, ktoré prospekt ponúka, všetky výsledky budú považované za straty z hľadiska definície individuálneho referenčného bodu (aj keď majú kladné hodnoty) a rozhodovateľ bude viac riziko vyhľadávajúci, alebo minimálne menej averzný na riziko. Rozhodovateľ pri tvorbe rozhodnutia nemá priamy vplyv na referentovu odmenu (aj keď pri prvotných výskumoch toto pravidlo nefungovalo) (Linde & Sonnemans, 2012).

4.1 Prehľad experimentov v oblasti sociálnych referenčných bodov

Bohnet, Hermann a Zeckhauser (2008) pomocou laboratórnych experimentov, založených na princípe Diktátorovej hry³ (*dictator game*), zistili, že ľudia

³ Diktátorova hra – klasická hra v rámci experimentálnej ekonómie, v ktorej jeden hráč – volič – určuje rozdelenie istej peňažnej čiastky medzi seba a druhého hráča – prijímateľa, ktorého rola je viac menej pasívna a iba prijíma čiastku od voliča. Predpokladom tejto hry je fakt, že ak má byť človek maximalizá-

sú menej ochotní riskovať, keď je zdrojom rizika iná osoba (situácie s inou osobou porovnávali so situáciami, kedy bola zdrojom rizika napríklad príroda). Pri porovnaní správania z individuálnych rozhodovacích problémov so správaním participantov v Diktátorovej hre taktiež predpokladali, že prijímateľ (*recipient*) by mal znížiť riskovanie, ak voliči (*choosers*) boli motivovaní nerovnomernou averziou, alebo zvyšovať riskovanie, ak boli motivovaní altruizmom, ale žiadne signifikantné rozdiely nenašli.

Tak isto ako Bohnet a kol. (2008) aj Bolton a Ockenfels (2008) postupovali pri výskume výberom rovnakých rozhodovacích problémov (14 binárnych rozhodovacích úloh medzi riskantnou a bezpečnou alternatívou). Avšak dokázali, že sociálne porovnávanie signifikantne ovplyvňuje riskovanie v týchto jednoduchých rozhodovacích problémoch. S výnimkou dvoch úloh boli všetky voľby robené v sociálnom kontexte v tom zmysle, že taktiež ovplyvňovali odmenu nejakého anonymného prijímateľa. Bolton a Ockenfels parciálne porovnávali paralelné (analogické) úlohy pri individuálnom rozhodovaní a v kontexte experimentálnej hry Diktátor. Istý výnos varioval medzi 7 eurami (Blok A) alebo 9 eurami (Blok B) pre voliča. V riskantnej alternatíve bola vo všetkých prípadoch 50% šanca zisku 16 eur alebo 50% šanca nezískať nič, pre oboch, aj voliča, aj prijímateľa. A preto, rizikovo neutrálny maximalizátor odmien (predpoklad EUT), ktorý sa nezaujíma o sociálny kontext, by mal vždy na základe očakávanej hodnoty (istá suma 7 eur – Blok A a istá suma 9 eur – Blok B) vybrať rizikovú alternatívu v Bloku A a vo všetkých rozhodovacích problémoch v Bloku B by mal vybrať istú odmenu. Autori tvrdia, že voľby v jednotlivých blokoch sa líšili vzhľadom k sociálnemu porovnávaniu. Z výskumu autorov Bolton a Ockenfels (2008) vyplynuli teda dva významné výsledky. Rozhodovatelia vo všeobecnosti mali tendenciu byť viac rizikovo averzní. Hlavne v prípadoch, kedy riziko nemalo pôvod v nich samotných, ale bolo spojené s inou osobou (a teda riskovanie bolo čiastočne ovplyvnené rozšírením rizika na ďalšiu osobu). V prípadoch, že bezpečná voľba naznačovala nepomer v odmene (situácie, kedy referentova odmena prevyšovala odmenu rozhodovateľa), riziková voľba sa stala signifikantne viac pritažlivá.

Brennan, González, Güth a Levati (2008) zisťovali participantovu ochotu platiť a ochotu prijať prospekty, ktoré spoločne určovali ich vlastnú odmenu

tor svojho úžitku, nedá druhému hráčovi nič. Experimentálne výsledky však ukazujú, že voliči často dávajú časť peňazí aj prijímateľom, čím sa znižuje ich výnos (napríklad Bolton, Katok, & Zwick, 1998).

a odmenu spárovaného participanta. Títo autori však nenašli žiadny vzťah medzi rizikovými a sociálnymi preferenciami. Güth, Levati a Ploner (2008) vzápätí v podobnom experimente ukázali, že niektorí ľudia sú viac orientovaní na iných pri „pridelovaní“ očakávanej odmeny, ale platilo to iba pre prípady rozdeľovania rizika.

Rohde a Rohde (2011), ako jedni z prvých, skúmali vzťah k riziku a sociálny kontext, v ktorom rozhodovateľ nemal vplyv na odmenu spárovaného participanta. Participanti si vybrali spomedzi lotérií, pričom poznali zisk ostatných participantov v experimentálnej skupine. Ich výsledky vo všeobecnosti nenaznačovali transformáciu referenčných bodov na sociálne ani zmeny v preferenciách voči riziku na základe rizika, ktorému čelia ostatní participanti. Tento experiment je však diskutabilný, pretože pri spájaní pozorovaných rozhodnutí so sociálnymi referenčnými bodmi vystupujú do popredia tri aspekty, ktoré mohli ovplyvniť výsledky. V prvom rade si participanti vždy vyberal medzi lotériami, zatiaľ čo ostatní participanti v jeho sedení získali fixnú odmenu, lotériu alebo rozdelenie, pričom zisk ostatných mu bol predložený. Následkom toho je, že tento participanti nemal jedného, ale desiatich sociálnych referentov (čo nebolo v štúdiu nijak ošetrované, avšak autori tento fakt obhajovali tým, že aj v reálnom živote sa porovnávame s viacerými ľuďmi – kamarátmi, rodičmi, kolegami a pod.). V druhom rade sociálni referenti získali buď lotériu alebo distribúciu odmeny. Tieto dva aspekty (viacnásobní referenti a viaceré možné výsledky pre referentov) vedú ku vzniku viacerých možných sociálnych referenčných bodov. A preto sa mohli stať menej výrazné a vo výsledku sa stratili. Po tretie, spárovaní participanti neboli pred výskumom (v ktorom robili rizikové voľby) v nijakej interakcii a participantom bola garantovaná anonymita, čo môže mať za následok menej pozorovateľné sociálne referenčné body. Pre zosilnenie efektu sociálneho porovnávania napríklad Linde a Sonnemans (2012) poskytli participantom fotku ich referenta. Autori Rohde a Rohde (2011) však nazerali na jednotlivé voľby participantov v rôznych experimentálnych situáciách a ich myšlienky sú jednoznačne prínosom pre nasledovné výskumy.

Linde a Sonnemans (2012) skúmali, ako odmena sociálneho referenta (sociálny referenčný bod) a porovnanie s referentom môže zaväziť na posunutí referenčného bodu a na odlišnom posudzovaní ziskov a strát. Navrhli experiment, v ktorom participanti vykonávali voľby medzi lotériami, pričom tieto voľby boli irelevantné od výnosu iných z experimentálnej hry. Výnos iných participantov sa alternatívne líšil v rôznych situáciách. V oblasti ziskov a strát nemal rozho-

dovateľ žiadny vplyv na výnos sociálneho referenta, takže strategické správanie alebo sociálne preferencie nemohli hrať žiadnu úlohu. Autori rozpracovali tri situácie voľby:

- V kontexte ziskov sociálny referent získal fixnú čiastku, ktorá je vyššia ako odmena rozhodovateľa.
- V kontexte strát sociálny referent získal fixnú čiastku, ktorá je nižšia ako odmena rozhodovateľa.
- V neutrálnom kontexte sociálny referent vždy nadobudol rovnakú čiastku ako rozhodovateľ.

Linde a Sonnemans averziu k riziku vo všeobecnosti nachádzali vo všetkých experimentálnych situáciách. Zistili, že rozhodovatelia sú viac rizikovo averzní v kontexte strát – sociálnych strát (a teda v situácii kedy participant nemohol získať viac ako jeho referent), a preto volia viac bezpečnú lotériu. Naopak, v kontexte ziskov – sociálnych ziskov (a teda situáciách kedy mohli vždy získať viac ako ich referent) preferovali rizikovejšie voľby. Niekde v strede sa nachádzalo správanie v neutrálnom kontexte.

Ako tvrdia ďalej Linde a Sonnemans (2012), odmena sociálneho referenta môže skutočne zavážiť pri posunutí pôvodného referenčného bodu a pri jeho transformácii na sociálny referenčný bod, čo sa prejaví v zmene preferencie voči riziku v rozhodovaní medzi alternatívami s rôznym objemom rizika. Táto prognóza je založená na predpoklade, že výnos sociálneho referenta je jediný referenčný bod. Čo sa však deje, keď pripustíme existenciu viacerých prvkov porovnávania?

5. Jeden alebo viac referenčných bodov?

Existuje viacero možností, ktoré môžu byť použité ako referenčný bod a taktiež ľudia môžu mať dokonca viacero konkurenčných referenčných bodov (Baucells a kol., 2011)

Predstavme si situáciu, v ktorej niekto pozoruje oboje, aj vlastné počiatkové bohatstvo a aj výnos, výsledok referenta. Ktorý z týchto bodov bude použitý ako referenčný bod?

V teóriách úžitku, tak ako v prospektovej teórii, je základným predpokladom, že existuje jeden, fixný, referenčný bod, často definovaný súčasnou úrovňou bohatstva, stavu vecí v danom okamihu – status quo.

5.1 Viacnásobné referenčné body a prospektová teória

Hoci status quo môže byť najčastejšie sa vyskytujúci hodnotiaci štandard, referenčné body mimo neho môžu mať tiež značné dopady na naše správanie (Koop & Johnson, 2012).

Kahneman a Tversky (1979) pripustili, že „*existujú situácie, v ktorých sú zisky a straty kódované vzhľadom k nejakému očakávaniu alebo ašpiračnej úrovni, ktorá sa líši od stavu vecí v danom okamihu (status quo)*“ (p. 286), no nezmenili sa o možnosti vplyvu sociálnych aspektov rozhodovacej situácie.

Podľa autorov Koop a Johnson (2012) teda Kahneman a Tversky v niektorých prípadoch pripúšťajú, že rôzne body môžu plniť účel referenčného bodu a rozhodovateľ si musí medzi týmito bodmi (pravdepodobne nevedome) vybrať.

Je zrejmé, že referenčný bod má veľký význam z toho hľadiska ako je vnímaný výsledok rozhodnutia. Na začiatku bolo rozširovanie myšlienok prospektovej teórie zamerané na dôležitosť cieľov ako referenčných bodov (Heath, Larrick, & Wu, 1999; Hsiaw, 2009).

Súčasný výskum v oblasti viacnásobných referenčných bodov (*multiple reference points*, Baucells, Weber, & Welfens, 2011; Koop & Johnson, 2012; Mohammadi, Omidvar, & Li, 2012) sa zameriava na situácie, v ktorých sa nachádzajú tri pozorovateľné referenčné body, ktoré sú reprezentované ako najviac významné referenčné body pre úsudok v mnohých situáciách. Autori vysvetľovali údaje o voľbe zahrnutím viacnásobných referenčných bodov v rámci hodnotovej funkcie. Vo všeobecnosti predpokladajú, že veľa volieb (rozhodnutí) v sebe obsahuje implicitný alebo explicitný cieľ (alebo určitý bod), pri ktorom sa jedinec bude usilovať získať aspoň minimálnu požiadavku (dolnú hranicu – *lower bound*), nad ktorou sa bude snažiť udržať a zotrvať. Jedinci v rámci jednej rizikovej rozhodovacej úlohy môžu použiť ako referenčný bod túto minimálnu požiadavku, status quo alebo cieľ.

Iba málo experimentov explicitne študuje situácie rizika, kedy by bolo možné mať viacero referenčných bodov. Ako príklad uvádzame štúdiu autorov Sullivan a Kida (1995). Autori použili vo výskume dotazníky obsahujúce hypote-

tické scenáre, v ktorých si participantí mali vybrať medzi istým (bezpečným) a rizikovým investičným projektom. Scenáre obsahovali dva referenčné body:

- Súčasný profit spoločnosti (status quo).
- Vyššiu cieľovú úroveň výkonu nastavenú spoločnosťou.

V určitých rozhodovacích situáciách boli výnosy v bezpečnej aj v rizikovej alternatíve pod jedným referenčným bodom – súčasným profitom spoločnosti. V iných situáciách boli oba nad druhým referenčným bodom – cieľmi spoločnosti. Existovali tiež také situácie rozhodovania, v ktorých sa výnos nachádzal medzi týmito bodmi. Najviac významným zistením tejto štúdie je, že v prípadoch výnosu medzi referenčnými bodmi sa správanie rozhodovateľa podobá správaniu, kedy všetky výsledky ležia pod oboma referenčnými bodmi. Tento fakt autori vysvetľovali dvoma spôsobmi. Po prvé, ak existujú viaceré referenčné body pri neistých rozhodnutiach je akoby použitý ten najvyšší referenčný bod ako jediný referenčný bod. Druhé vysvetlenie je, že všetci participantí vyberali cieľovú úroveň ako ich jediný referenčný bod.

5.2 Viacnásobné referenčné body v modeloch sociálnych preferencií

Mať viaceré referenčné body je taktiež porovnateľné aj s modelmi sociálnych preferencií, kde rozhodovateľ svoj výnos porovnáva s výnosom všetkých ostatných členov skupiny. Autori Linde a Sonnemans (2012) konštatujú, že efekt početných referencií (referenčných bodov, referentov v experimentálnej skupine) je hoden diskusie, pretože ani v jednotlivých modeloch sociálnych preferencií nie sú autori konštantní.

Napríklad autori Fehr a Schmidt (1999) predpokladali, že rozhodovateľ porovnáva jeho vlastný výnos s každým sociálnym referentom v jeho experimentálnej skupine jednotlivo. V tomto modeli majú jednotlivci v podstate toľko referenčných bodov, koľko je v danej situácii referentov. Na druhej strane, Bolton a Ockenfels (2000) preferovali skôr porovnávanie priemerných odmien všetkých osôb v sociálnej referenčnej skupine rozhodovateľa. Preto pre ďalšie skúmanie v danej oblasti je potrebné kontrolovanou cestou vkladať možnosti porovnávania sa s jednou osobou a s viacerými. Taktiež je dôležité rozpracovaním posúvania referenčných bodov do sociálnych neeliminovať možnosť, že v niektorých situáciách sociálny referenčný bod „nevyhráva“.

5.3 Pozícia sociálneho referenčného bodu v rámci viacnásobných referenčných bodov

Aj v sociálnych situáciách môžu nastať momenty, kedy nielen jedna osoba a jej výnos sa stane referenčným bodom, ale aj výnos viacerých referentov. Taktiež referentov výnos môže byť ovplyvnený rozhodovateľom a môže byť neistý (Linde & Sonnemans, 2012). Tieto úvahy o rôznych situáciách odzrkadľujú komplexnosť sociálnych interakcií.

Trautmann a Vieider (2012) predpokladajú, že za prítomnosti viacerých referenčných bodov, vrátane sociálnych, majú sociálne referenčné body často väčší vplyv ako individuálne referenčné body, napr. status quo, avšak tento predpoklad je nutné overiť aj vo výskumoch. Prvé dôkazy podporujúce tieto myšlienky ponúkli napríklad Ordóñez a kol. (2000), ktorí prezentovali, že ľudia hodnotia plat nie podľa absolútneho prijatého množstva, ale skôr podľa toho, akú mzdu majú ich referenčné osoby.

Boles a Messick (1995) ukázali, že výber referenčného bodu rozhodovateľa, v prítomnosti niekoľkých možných referenčných bodov, závisí práve od sociálneho porovnávania. Paradigmou pre sociálne porovnávanie bola v ich prípade ľútosť vyvolaná výnosom referenčnej osoby. V jednom z experimentov participanti preferovali vyššie výhry a odmeny v experimentálnej hre (v porovnaní so statusom quo \$0). Konkrétne išlo o priemerný zisk približne vo výške \$90, keď iná osoba súčasne dostala zisk \$500. V opačnom prípade, keď iná osoba zažila stratu \$100, preferovali participanti omnoho menší priemerný zisk – vo výške cca \$10. A preto je potrebné v ďalšom skúmaní nazerať aj na veľkosť rozdielu medzi individuálnym referenčným bodom (najčastejšie statusom quo) a výnosom sociálneho referenta, ktorá môže zvýrazňovať podstatu sociálneho referenčného bodu.

Podľa Koopa a Johnsona (2012) je výraznosť sociálneho referenčného bodu ako výnosu nejakej osoby pravdepodobne odvodená od určitého konkrétneho sociálneho kontextu, spoločenského prostredia a vzťahu medzi rozhodovateľom a jeho referentom. V prípadoch vyčnievajúcej povahy sociálneho referenčného bodu je aj v prítomnosti viacerých referenčných bodov vyberaný ako najpodstatnejší referenčný bod práve sociálny. V iných prípadoch, kedy nám napríklad na referenčnej osobe nezáleží, môže vynikať iný referenčný bod.

6. Možnosti ďalšieho skúmania v oblasti referenčných bodov

Spájanie teórií sociálnych preferencií a prospektivej teórie nie je triviálna záležitosť. Autori Linde a Sonnemans (2012) sa snažili predpoklady modelu sociálnych preferencií (Fehr & Schmidt, 1999) a kumulatívnej prospektivej teórie (Tversky & Kahneman, 1992) spojiť aj matematicky a tým rozšíriť platnosť prospektivej teórie aj do situácií porovnávania s inými ľuďmi. Svoje myšlienky ukončili tým, že na modelovanie voľby v takýchto situáciách potrebujú empirické poradenstvo a mnoho ďalších ucelenejších behaviorálnych dát z viacerých experimentov.

Kapitola prezentuje dve ekonomické teórie rozhodovania, ktoré sa zdajú byť relevantné pre pozorovanie sociálnych vplyvov. Stále sa však tlačí do popredia dojem, že prispievajú viac do domén behaviorálnej a experimentálnej ekonómie ako do psychológie. Vzhľadom na komplexnosť reálnych situácií rozhodovania za podmienok rizika a neistoty považujeme za dôležité, aby sociálny vplyv na preferencie rizika prešiel revíziou psychologického výskumu, ktorý má v oblasti rozhodovania dlhšiu tradíciu a do oblasti sociálnych referenčných bodov môže prispieť bohatými informáciami najmä s ohľadom na referenčnú osobu, ktorá je podstatou vzniku sociálneho referenčného bodu.

Hlavné výskumy, v istom zmysle križujúce sa s problematikou rizikového rozhodovania, by sa dali zhrnúť do troch oblastí:

- výber a vnímanie referenčnej osoby,
- sociálny tlak a
- vplyv emócií na rozhodovanie.

Venovať sa týmto oblastiam jednotlivo by mohlo byť obsahom samostatnej kapitoly, preto iba stručne načrtneme vybrané výskumy v jednotlivých oblastiach, prípadne otázky vynárajúce sa k danej téme.

6.1 Referenčná osoba

Sociálny referent je v procese rozhodovania vybraný hlavne kvôli faktu, že ľudia majú potrebu byť hodnotení. V okamihoch bohato nasýtených neistotou porovnávajú svoje činy a rozhodnutia s inými ľuďmi. Pozorovania iných ľudí nám často poskytujú vhodný spôsob merania vlastných schopností či úspechov.

Ako sú však referenčné osoby vyberané? Čo ovplyvní výber určitej osoby pred inou v rámci sociálneho porovnávania? Záleží na blízkosti referenčnej oso-

by? V tomto smere existuje mnoho výskumov (napríklad Erlandsson, Holmes, Widen, & Bohlin, 2008; Levinson, 2007; Nilsen, 2006; Todorov & Uleman, 2004). Minimálne výsledky z nich by mohli prispieť do interpretácií výsledkov z experimentov v oblasti sociálnych referenčných bodov.

6.2 Sociálny tlak

Ľudia zvyčajne pozorujú výsledky a správanie druhých a súčasne pozorujú svoje prejavy. Tento predpoklad bráni identifikácii sociálnych referenčných bodov od iných efektov v rámci skupiny, ako napríklad napodobňovanie, učenie, či sociálny tlak, ktoré sú tiež dôležitými podnetmi pre individuálne správanie sa jedinca v určitom smere (Dohmen, Wagner, Falk, & Huffman, 2005; Sacerdote, 2001). Môže jednoduchá prítomnosť sociálneho referenta motivovať rozhodovateľa až do takej miery aby zmenil svoje správanie? Táto predstava síce vyvoláva obavy, avšak nie je nová. Vo svojej podstate je ťažko pozorovateľná a testovateľná. Ako tvrdia napríklad Trautmann a Vieider (2012), sociálny tlak meraný strachom z negatívneho hodnotenia rozhodovateľa odráža vyhýbanie sa neznámym pravdepodobnostným úsudkom (a teda situáciám obsahujúcich v sebe riziko a neistotu).

Ukážkou novších štúdií v rámci rizikového správania môže byť práca autorov Gardner a Steinberg (2012), ktorí konštatujú, že ľudia sa prejavujú ako viac rizikovo vyhľadávajúci v skupinách rovesníkov, pričom zameriavajú viac pozornosti na možnú odmenu z rizikového správania ako na potenciálne náklady a straty. K výsledkom dospeli na základe experimentu, kedy porovnávali dáta z hier trojčlenných skupín participantov s individuálnymi výsledkami jednotlivých participantov v skupine. Vekovo participantov rozdelili do troch vekových ohraňení: adolescenti (13 – 16 rokov), mladí dospelí (18 – 22 rokov) a dospelí (24 a viac). Len jednoduchá prítomnosť dvoch rovesníkov zvýšila rizikové správanie v hrách, a to najmä pri skupine adolescentov.

6.3 Emócie a nálada

Výrazným psychologickým fenoménom pri hodnotení rizikových situácií sú emócie. Predpoklady ako emócie ovplyvňujú vnímanie a postoj k riziku sú zmiešané. Emócie a nálady môžu prechádzať k ovplyvneniu rozhodnutia rôznymi

kanálmi, či už majú vplyv na subjektívne hodnotenie rozhodnutí alebo napríklad hodnotenie očakávaných výsledkov.

Podľa Loewensteina a Lerner (2003) môžu emócie vplyvať na rozhodovanie dvoma spôsobmi: cez očakávané emócie alebo okamžité emócie.

Iní autori, Raghunathan a Pham (1999), prispeli k formulácii teórie o účinku nálady na rizikové rozhodovanie – hypotézy zachovania nálady (*mood maintenance hypothesis*, MMH). Vzhľadom na MMH si ľudia s pozitívnou náladou prajú udržať ich pozitívny pocit, a preto sa vyhnú možnosti riskovať. Naopak, ľudia v negatívnej nálade si neprajú zachovať ich náladu a negatívne emócie. Preto sú za účelom zmiernenia ich stavu viac ochotní prijať riziko. Naopak, iná teória rizikového správania – model infúzie afektu (*affect infusion model*, AIM, Forgas, 1995) uvádza, že ľudia v pozitívnej nálade majú tendenciu prízvukovať pozitívne aspekty nejakej situácie. Vidia viac pozitívne atribúty aj v riskantnejšej hre, čo môže viesť k zvýšenej ochote vziať na seba aj väčšie riziko. Pri negatívnej nálade pozorujú silnejšie negatívne aspekty situácie rizika a nie sú ochotní zvýšiť ich úroveň riskovania. Navyše Forgas (1995) podotýka, že negatívne emócie a pocity ovplyvňujú rozhodovanie viac ako tie pozitívne.

Poslednou situáciou, s ktorou sme sa pri prehľade literatúry stretli, je skúmanie emócií z výhry alebo prehry v súkromí a v sociálnych situáciách. Participanti experimentu autorov Bault, Coricelli a Rustichini (2008) si vyberali medzi dvoma lotériami a pozorovali výsledok oboch. V súkromnom nastavení pozorovali iba svoju voľbu. V sociálnom nastavení participantom komunikovali, že budú pozorovať tiež voľbu ich spárovaného participanta. V realite robil tieto voľby počítačový program, ktorý bol buď maximalizátor hodnoty alebo extrémne rizikovo averzný. Po realizácii všetkých lotérií účastníkom výskumu merali frekvenciu tepu a povrchovú vodivosť kože. Taktiež zisťovali subjektívny emočný stav participanta na negatívnej i pozitívnej škále. Práve toto subjektívne hodnotenie emócií a fyziologické reakcie odhalili, že v súkromnom nastavení boli straty pocítované silnejšie ako zisky, čo je v zhode s predpokladmi prospektivej teórie. V sociálnom nastavení bola väčšia dôležitosť pripisovaná ziskom ako stratám. Ako tvrdia autori, predpokladom pre rozhodovanie môže byť práve relatívne vyššia váha priradená sociálnym ziskom, čo ovplyvní preferencie v rizikovej situácii a vyvolá určité „doplnujúce“ správanie – napríklad tvárou v tvár so slabším konkurentom sú ľudia ochotní prijať viac riskantné a dominantné správanie.

7. Záver

Rozhodujeme sa prevažne sami alebo sú pri finančných transakciách prítomní aj iní ľudia? Dôležitým cieľom ekonomických modelov rozhodovania je lepšie porozumenie ľudskému správaniu vo viacerých rozhodovacích situáciách. Stále sa však najviac štúdií sústreďuje na hodnotenie rôznych kombinácií finančných výnosov. Ekonomické štúdie zvyčajne predpokladajú jedincove inherentné preferencie voči riziku, definované atribútmi ako vek, pohlavie, vzdelanie a podobne.

Zámerom kapitoly bolo posúdenie, či známe ekonomické teórie rozhodovania poskytujú možnosť pripustiť do tohto procesu sociálny kontext. Prospektová teória a model sociálnych preferencií pripustili možnosť porovnávania a zahrnuli do hodnotenia výsledku ekonomického rozhodovania referenčnú osobu. Tým poskytli možnosti ako pristupovať k problematike začleňovania sociálnych vplyvov do rozhodovania za podmienok rizika a neistoty.

Sociálne referenčné body sú zakotvené v mnohých kontextoch rozhodovania. Avšak podľa ekonomických teórií by nemali byť relevantné pri rozhodnutiach, pri ktorých ide iba o individuálny výsledok pre rozhodovateľa. Z tohto dôvodu vyvolali prvé výskumy, orientujúce sa na sociálny kontext, medzi výskumníkmi rozruch a relatívne obavy. Ľudia realizujú počas života mnoho finančných rozhodnutí obsahujúce istú dávku rizika. Väčšina z nich prebieha buď za prítomnosti iných ľudí, ale vznikajú po vzájomnej dohode napríklad v rodine, v pracovnom tíme a podobne. Skúmanie v oblasti sociálnych referenčných bodov sa preto stalo jednou z kľúčových inšpirácií pokračujúceho skúmania v oblasti prospektivej teórie a parametrov rizikového rozhodovania. Skúmaním sociálnych referenčných bodov a zaoberaním sa referenčnou osobou sa táto teória (stále prevažne ekonomická) posúva do reálnejších životných situácií, ktorých stredom je správanie človeka.

Preferencie voči riziku založené na základe referenčnej závislosti boli (a neustále sú) veľmi dobre akceptovateľné vo vedách o rozhodovaní, či už v experimentálnej ekonómii, behaviorálnych financiách alebo marketingu. Ich prepojenosť s oblasťou psychologického skúmania rozhodovania môže priniesť mnoho zaujímavých podnetov pre ďalší výskum. Stále sa však objavuje len málo informácií o tom, ako si pri rozhodovacom procese ľudia svoje referenčné body formujú, či ich aktualizujú, menia v priebehu rozhodovania a ako narábajú s informáciami o nich.

Literatúra

- BALÁŽ, V. (2009). *Riziko a neistota. Úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA.
- BALÁŽ, V., BAČOVÁ, V., DROBNÁ, E., & DUDEKOVÁ, K. (2013). Testing prospect theory for gender and experience. *Ekonický Časopis*, 61(7), 655–671.
- BAUCELLS, M., WEBER, M., & WELFENS, F. (2011). Reference-point formation and updating. *Management Science*, 57(3), 506–519. doi:10.1287/mnsc.1100.1286
- BAULT, N., CORICELLI, G., & RUSTICHINI, A. (2008). Interdependent utilities: How social ranking affects choice behavior. *PLoS One*, 3(10), e3477. doi:10.1371/journal.pone.0003477
- BOHNET, I., GREIG, F., HERRMANN, B., & ZECKHAUSER, R. (2008). Betrayal aversion: Evidence from Brazil, China, Oman, Switzerland, Turkey, and the United States. *American Economic Review*. doi:10.1257/aer.98.1.294
- BOLES, T. L., & MESSICK, D. M. (1995). A reverse outcome bias: The influence of multiple reference points on the evaluation of outcomes and decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 61(3), 262–275. doi:10.1006/obhd.1995.1021
- BOLTON, G. E., KATOK, E., & ZWICK, R. (1998). Dictator game giving: Rules of fairness versus acts of kindness. *International Journal of Game Theory*. doi:10.1007/s001820050072
- BOLTON, G. E., & OCKENFELS, A. (2000). ERC: A theory of equity, reciprocity, and competition. *American Economic Review*, 90(1), 166–193. doi:10.1257/aer.90.1.166
- BRENNAN, G., GONZÁLEZ, L. G., GÜTH, W., & LEVATI, M. V. (2008). Attitudes toward private and collective risk in individual and strategic choice situations. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 67(1), 253–262. doi:10.1016/j.jebo.2007.02.001
- CAMERER, C. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(19), 10575–10577. doi:10.1073/pnas.96.19.10575
- CAMERER, C. F., & LOEWENSTEIN, G. (2002). Behavioral economics: Past, present, future. *Advances in Behavioral Economics*, 3, 1–61.
- CORCORAN, K., CRUSIUS, J., & MUSSWEILER, T. (2011). Social comparison: Motives, standards, and mechanisms. In D. Chadee (Ed.), *Theories in Social Psychology* (s. 119–139). Oxford: Wiley - Blackwell.
- DOHMEN, T., WAGNER, G. G., FALK, A., & HUFFMAN, D. (2005). Individual risk attitudes: New evidence from a large, representative, experimentally-validated survey.
- EASTERLIN, R. A. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 27(1), 35–47. doi:10.1016/0167-2681(95)00003-B

- ERLANDSSON, S. I., HOLMES, A., WIDEN, S. E., & BOHLIN, M. (2008). Cultural and social perspectives on attitudes, noise, and risk behaviour in children and young adults. *Seminars in Hearing, 29*(1), 29–41.
- FEHR, E., & SCHMIDT, K. (2001). Theories of fairness and reciprocity – evidence and economic applications. *Network*. Munich: The Centre. doi:10.1017/CBO9780511610240.008
- FEHR, E., & SCHMIDT, K. (2003). Theories of fairness and reciprocity: Evidence and economic applications. In M. Dewatripont, L. P. Hanse, & S. J. Turnovsky (Eds.), *Advances in Economics, and Econometrics, Econometric Society Monographs, Eighth World Congress* (s. 208–257). doi:10.1017/CBO9780511610240.008
- FEHR, E., & SCHMIDT, K. M. (1999). A Theory of fairness, competition, and cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, (August), 817–868. doi:10.1162/003355399556151
- FEHR, E., & SCHMIDT, K. M. (2005). The economics of fairness, reciprocity and altruism – experimental evidence and new theories. In *Handbook of Reciprocity, Gift-Giving and Altruism* (Vol. 49, s. 91). doi:10.1016/S1574-0714(06)01008-6
- FESTINGER, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7*(2), 117–140. doi:10.1177/001872675400700202
- FORGAS, J. P. (1995). Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin, 117*(1), 39–66. doi:10.1037/0033-2909.117.1.39
- GARDNER, M., & STEINBERG, L. (2012). "Peer influence on risk taking, risk preference, and risk decision making in adolescence and adulthood: An experimental study": Correction to Gardner and Steinberg (2005). *Developmental Psychology*. doi:10.1037/a0026993
- GUTH, W., LEVATI, M. V., & PLONER, M. (2008). On the social dimension of time and risk preferences. *Economic Inquiry, 46*(2), 261–272. doi:10.1111/j.1465-7295.2007.00067.x
- HEATH, C., LARRICK, R. P., & WU, G. (1999). Goals as reference points. *Cognitive Psychology, 38*(1), 79–109. doi:10.1006/cogp.1998.0708
- KAHNEMAN, D., & MILLER, D. T. (1986). Norm theory: Comparing reality to its alternatives. *Psychological Review, 93*(2), 136–153. doi:10.1037/0033-295X.93.2.136
- KAHNEMAN, D., & TVERSKY, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*.
- KOOP, G. J., & JOHNSON, J. G. (2012). The use of multiple reference points in risky decision making. *Journal of Behavioral Decision Making, 25*(1), 49–62. doi:10.1002/bdm.713
- LEVINSON, S. C. (2007). Optimizing person reference - perspectives from usage on Rossel Island. In: N. J. Enfield & T. Stivers (Eds.), *Person reference in interaction: Linguistic, cultural, and social perspectives* (s. 29–72). Cambridge University Press. doi:10.1016/j.langsci.2006.12.032
- LINDE, J., & SONNEMANS, J. (2012). Social comparison and risky choices. *Journal of Risk and Uncertainty, 44*(1), 45–72. doi:10.1007/s11166-011-9135-z

- LOEWENSTEIN, G., & LERNER, J. S. (2003). Role of affect in decision making. *Handbook of Affective Sciences*, 202, 37–53. doi:10.1016/B978-0-444-62604-2.00003-4
- LUTTMER, E. F. P. (2005). Neighbors as negatives: Relative earnings and well-being. *Quarterly Journal of Economics*, 120(3), 963–1002. doi:10.1093/qje/120.3.963
- MOHAMMADI, A., OMIDVAR, M. N., & LI, X. (2012). Reference point based multi-objective optimization through decomposition. In *WCCI 2012 IEEE World Congress on Computational Intelligence* (s. 1–8). Brisbane, Australia: Ieee. doi:10.1109/CEC.2012.6256486
- MUSSWEILER, T. (2003). Comparison processes in social judgment: Mechanisms and consequences. *Psychological Review*, 110(3), 472–489. doi:10.1037/0033-295X.110.3.472
- NEUMANN, J., & MORGENSTERN, O. (1947). *Theory of games and economic behavior*. Princeton University, Princeton (s. 504).
- NEUMARK, D., & POSTLEWAITE, A. (1998). Relative income concerns and the rise in married women's employment. *Journal of Public Economics*. doi:10.1016/S0047-2727(98)00065-6
- NILSEN, K. (2006). Comparing users' perspectives of in-person and virtual reference. *New Library World*. doi:10.1108/03074800610654871
- OCKENFELS, A., & BOLTON, G. E. (2008). Risk Taking and Social Comparison A Comment on "Betrayal Aversion: Evidence from Brazil, China, Oman, Switzerland, Turkey, and the United States."
- ORDÓNEZ, L. D., CONNOLLY, T., & COUGHLAN, R. (2000). Multiple reference points in satisfaction and fairness assessment. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13(3), 329–344. doi:10.1002/1099-0771(200007/09)13:3<329::AID-BDM356>3.0.CO;2-Q
- RAGHUNATHAN, R., & PHAM, M. (1999). All negative moods are not equal: Motivational influences of anxiety and sadness on decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79(1), 56–77. doi:10.1006/obhd.1999.2838
- ROHDE, I. M. T., & ROHDE, K. I. M. (2011). Risk attitudes in a social context. *Journal of Risk and Uncertainty*, 43(3), 205–225. doi:10.1007/s11166-011-9127-z
- SACERDOTE, B. (2001). Peer effects with random assignment: Results for Dartmouth roommates. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(2), 681–704. doi:10.1162/00335530151144131
- SANBONMATSU, D. M., KARDES, F. R., & GIBSON, B. D. (1991). The role of attribute knowledge and overall evaluations in comparative judgment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 48(1), 131–146. doi:10.1016/0749-5978(91)90009-I
- SCHMIDT, U., STARMER, C., & SUGDEN, R. (2008). Third-generation prospect theory. *Journal of Risk and Uncertainty*, 36(3), 203–223. doi:10.1007/s11166-008-9040-2
- SOBEL, J. (2005). Interdependent preferences and reciprocity. *Journal of Economic Literature*. doi:10.1257/0022051054661530

- SULLIVAN, K., & KIDA, T. (1995). The effect of multiple reference points and prior gains and losses on managers' risky decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. doi:10.1006/obhd.1995.1091
- TODOROV, A., & ULEMAN, J. S. (2004). The person reference process in spontaneous trait inferences. *Journal of personality and social psychology*, 87, 482–493. doi:10.1037/0022-3514.87.4.482
- TRAUTMANN, S. T., & VIEIDER, F. M. (2012). *Handbook of Risk Theory*. (S. Roeser, R. Hillerbrand, P. Sandin, & M. Peterson, Eds.) *Handbook of Risk Theory* (s. 1–28). Dordrecht: Springer Netherlands. doi:10.1007/978-94-007-1433-5
- TVERSKY, A. (1977). Features of similarity. *Psychological Review*, 84(4), 327–352. doi:10.1037/0033-295X.84.4.327
- TVERSKY, A., & KAHNEMAN, D. (1981). The framing of decision and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453 – 458.
- TVERSKY, A., & KAHNEMAN, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297–323. doi:10.1007/BF00122574

V. KOGNITÍVNY A HODNOTOVÝ KONTEXT KULTÚRNYCH ROZDIELOV V ROZHODOVANÍ

Ivan Brezina

1. Úvod

Zaostávaniu v miere rozvinutosti medzikultúrneho výskumu rozhodovania za inými doménami kultúrneho výskumu v psychológii je možné porozumieť aj v kontexte interdisciplinariny a komplexnosti zvolenej témy. Podľa Webera a Hsee (2000) v rokoch 1976 až 2000 bolo v *Journal of Cross Cultural Psychology* venovaných tematike rozhodovania 12 prác (z toho 6 v tematickom čísle)¹. Početné indikácie však nasvedčujú tomu, že v posledných rokoch sa záujem o dosiaľ málo skúmanú tému zvýšil, a to akiste nie výhradne preto, že Hofstede (1984, s. 277) uvádza, že „prežitie ľudského druhu bude v budúcnosti do značnej miery závisieť na schopnosti odlišne uvažujúcich skupín ľudí konať jednotne“.

Súčasný výskum v nami zvolenej problematike sa zaoberá otázkou, či existujú systematické medzikultúrne rozdiely v usudzovaní, preferencii kognitívnych stratégií, hodnotení rizika a podobne. Analýza týchto tém má tak teoretický ako aj praktický význam. V teoretickej rovine, mnohé zo zistení pomáhajú porozumieť tomu, či a do akej miery doterajšie poznatky psychologického poznania (realizované prevažne americkými autormi na participantoch z USA) vykazujú univerzálnu validitu. V rovine praktickej, výskum v našej oblasti má potenciál pomôcť odborníkom aktívnym v oblasti medzinárodných vzťahov alebo obchodu lepšie predikovať riziko, berúc do úvahy poznatky ohľadom odlišností v spôsoboch rozhodovania ich zahraničných partnerov. V ére globalizovanej ekonomiky, ktorá kladie vysoké nároky na porozumenie druhým a schopnosť interakcie, je pravdepodobné, že skúmaná oblasť poznania bude napredovať rýchlymi krokmi vpred², a to aj vďaka tomu (či napriek tomu?), že predmet jej

¹ Výskumné zameranie spomínaných prác je veľmi divergentné, rozhodovanie skúmajú tak v kontexte emócií, postojov, kognícií, či sociálnych interakcií.

² Dôvod nedostatku záujmu o komparatívne štúdie možno hľadať v pôvodnom výskumnom zameraní výskumníkov rozhodovania. Ekonómovia, štatistickí, či výskumníci v oblasti manažmentu majú skôr

odborného záujmu (kultúra) sa permanentne nachádza v štádiu zmeny a transformácie.

Cieľom nasledujúcej kapitoly je priblíženie medzikultúrnych zistení vo vybraných základných konceptoch kognitívnej psychológie súvisiacich s problematikou rozhodovania. Zameriame sa taktiež na explanáciu existujúcich tých divergencií v oblasti hodnôt, ktoré podľa nášho názoru vedú k lepšiemu porozumeniu kultúrnych odlišností v oblasti kognícií a rozhodovania vôbec. Konkrétne, pokúsime sa porozumieť historickým i filozofickým základom kultúrnej odlišnosti v preferencii analytických a intuitívnych kognitívnych stratégií, priblížime si súvislosti kultúrnej variability vo vplyve predošlého výkonu na vnímanie, tiež budeme analyzovať kultúrne súvislosti tolerance voči neurčitosti, vplyv jazyka, či zdôvodnenia rozhodnutia. V oblasti hodnôt bude pre nás ťažiskovým koncept individualizmu a kolektivismu, resp. nezávislého a vzájomne prepojeného self.

2. Medzikultúrny výskum v kognitívnych aspektoch rozhodovania

2.1 Analytické vs. intuitívne rozhodovanie

Myslenie je možné vnímať v kontexte dvoch odlišných kognitívnych stratégií, ktoré súbežne operujú (koexistujú) v každom jedincovi. Jednou je intuitívne, na skúsenosti založené, holistické myslenie a tou druhou formálne, na pravidlách založené analytické myslenie (Smith, Langston, Nisbett, 1992; Tversky, Kahneman, 1983). Intuitívne myslenie viazané na konkrétne prípady, založené na snahe porozumieť vzťahom medzi predmetmi, charakteristické deduktívnym usudzovaním, odoláva oddeľovaniu formy od obsahu a prehliada pravidlá logiky, ak sú v rozpore s intuíciou. Na druhej strane myslenie formálne (resp. analytické) zdôrazňuje funkciu logiky, utvára koncepty s vyšším počtom črt než vzťahov, je charakteristické nižšou závislosťou od kontextu a úplne prehliada pocitovú zložku v prípade, že je v rozpore s logikou.

tendenciu zotrvávať v mantineloch pozitivistickej perspektívy uvažujúc o singularnej, pochopiteľnej realite. Na druhej strane, kultúrne porovnania zaujímajú prakticky výhradne vedcov, ktorí uvažujú v kontexte vplyvov sociálnych konštrukcií. Jedná sa skôr o disciplíny, ktorým je bližší predpoklad existencie početných, sociálne konštruovaných realít – ako napr. antropológia, či sociológia – a tie tematiku rozhodovania do centra svojho záujmu približujú iba relatívne nedávno.

V posledných dekádach venovali vedci nemalé množstvo pozornosti spomínaným dvom kognitívnym stratégiám, či už v kontexte duálnych procesov, teórie mysle (Evans, Over, 1996), rozhodovania (Tversky, Kahneman, 1983), utvárania presvedčení (Gilbert, 1991), alebo sociálnych kognícií (pozri Chaiken, Trope, 1999). Aj keď vo všeobecnosti intuitívne myslenie dominuje nad myslením formálnym (Norenzayan a kol., 2002), relatívny vplyv jednej stratégie nad druhou pri usudzovaní je zdokumentovaný vo vzťahu k charakteru úlohy (Sloman, 1996), k druhu usudzovania (Keil, 1994), inštrukciám a miere zdôraznenia dedukcie (Evans, Over, 1996,) ako aj v súvislosti v individuálnymi rozdielmi (Stanovich, 1999, v Norenzayan a kol., 2002).

Podobne ako jednotlivec inklinuje k využívaniu jednej kognitívnej stratégie pred druhou, existuje predpoklad, že reprezentanti istých kultúr prejavujú preferenciu myslieť viac intuitívne či analyticky, než iní³. Potvrdiť túto hypotézu sa pokúsil Norenzayan (2000) vo výskume porovnávajúcom východoázijských a amerických študentov (európskeho i ázijského pôvodu). V štyroch experimentálnych úlohách s dôsledne prepracovaným výskumným dizajnom sa autor zamerával na vytvorenie konfliktu medzi dvoma kognitívnymi stratégiami. V prvej časti výskumu bolo úlohou participantov kategorizovať objekty (napr. zvieratá) na základe stanovených premenných: oči, uši, nos, a podobne v podmienkach meniacich sa inštrukcií, pričom konflikt vznikol medzi komplexným pravidlom a exemplárnou pamäťou (predošlé učenie sa na konkrétnych príkladoch). Po perцепčne ladených úlohách nasledovali argumentačné úlohy zamerané na postihnutie rozdielov v deduktívnom usudzovaní. I keď táto časť výskumu podliehala väčšej interferencii s predošlými konceptmi a presvedčeniami participantov, výsledky vykazujú značnú mieru konzistencie. Autorove očakávanie vyššej miery preferencie intuitívnych kognitívnych stratégií u ázijskej vzorky sa potvrdilo, pričom výsledky zaujímavým spôsobom dokumentujú i mieru akulturácie – skóre amerických študentov ázijského pôvodu bolo v každej úlohe buď podobné výsledkom ostatných amerických študentov, alebo sa nachádzalo medzi výsledkami amerických a ázijských študentov (Norenzayan a kol., 2002).

Korene uvedených rozdielov v preferencii kognitívnej stratégie vyplývajú v istej miere slovami autorov (Norenzayan, 2002, s. 34) „z historických odlišností

³ Chu a Spires (Chu, Spires a kol., 2005) uvádzajú výpočet zdrojov ktoré podporujú predpoklad holistického a intuitívneho spôsobu myslenia na východe, a analytického prístupu typického pre západné populácie aj s pohľadu susedných vedných disciplín (filozofia, antropológia). Na základe ich poznania existuje predpoklad, že najvýpuklejšie rozdiely na oboch stranách reprezentujú USA a Japonsko.

v (1) spôsobe vedenia debaty (adversarialny vs. na konsenzus zameraný), (2) v pedagogickej tradícii (kritické myslenie vs. učenie sa na príklade), (3) vo filozofickej tradícii (kategorizujúci Gréci smerujúci k „podstate vecí“ vs. pragmaticko-intuitívni taoisti hľadajúci slobodu a dlhovekosť)⁴.

Okrem rozdelenia na analytické (formálne) a intuitívne myslenie sa v odbornej literatúre stretne s ďalšími kategorizáciami vplyvajúcimi na utváranie rozhodnutí. Napríklad Yates (Yates a kol., 1996) vnímajú „módy rozhodovania“ ako kultúrne špecifické preferencie konkrétnych metód alebo stratégií priblíženia sa rozhodnutiu a zároveň pomenúvajú ich tri základné druhy: analytické rozhodovanie, automatické rozhodovanie a rozhodovanie založené na pravidlách.

Pre porovnanie Weber, Tada a Blais (1999) rozlišujú medzi širším spektrom rozhodovacích módov zahrňujúcim (1) analytické rozhodovanie definované kombináciou odhadu pravdepodobnosti a výsledku s ohľadom na maximalizáciu očakávaného úžitku, (2) rozhodovanie založené na kategóriách, pri ktorom rozhodujúci rozpoznáva situáciu v rámci konkrétnej kategórie a súčasne aj samotné rozhodnutie (napr. stereotypné rozhodovanie, kedy je úsudok už uložený v pamäti v spojitosti s istou skupinou, situáciou), (3) zdôvodnené rozhodovanie, kedy rozhodujúci vyberá alternatívu, ku ktorej vygeneruje najpresvedčivejšie argumenty, (4) rozhodovanie založené na afekte, pri ktorom rozhodujúci zakladá svoje rozhodnutie na holisticko-afektívnych reakciách na jednotlivé podnety a (5) rozhodovanie založené na príbehu, kedy sa rozhodujúci riadia porovnaním jednotlivých príbehov ohľadom toho, čo by sa mohlo stať, keby sa rozhodli pre tú - ktorú alternatívu.

Kultúra, resp. subkultúra rozhodujúceho pravdepodobne ovplyvňuje výber rozhodovacieho módu jednotlivca, či už v pozícii hlavného vplyvu, alebo vychádzajúc zo vzťahu s doménou rozhodovania a jeho kontextom, ktorý môže byť v rôznych kultúrach odlišne interpretovaný. Domnievame sa, že vplyv kultúry na frekvenciu výberu niektorého zo spomínaných módov rozhodovania bude pravdepodobne reflektovať aj iné kultúrne odlišnosti – či už v kognitívnom štýle, motivácii, alebo hodnotách. Medzikultúrny výskum v tejto zaujímavej oblasti však dosiaľ, vychádzajúc z nášho poznania, absentuje.

⁴ Tieto a im podobné súvislosti v širšom kontexte analyzujeme v nasledujúcej podkapitole 3.3.

2.2 Vplyv predošlého výkonu

Endo a Meijer (2004) v úlohách zameraných na autobiografickú pamäť zistili, že Američania uviedli viac úspechov než zlyhaní vo vlastných životoch, zatiaľ čo Japonci uvádzali vyrovnané číslo v oboch kategóriách. I keď počet zdrojov k danej téme je značne obmedzený a ďalšia literatúra naznačuje, že Američania (resp. Američania európskeho pôvodu) majú tendenciu pamätať, resp. vybavovať si skôr pozitívnu, než negatívnu skúsenosť (napríklad Greenwald, 1980), zatiaľ čo pamäť Aziatov v tomto zmysle preukazuje viac vyrovnaný výkon. Či táto tendencia reflektuje zvnútomené osobné interpretácie prežitých udalostí, alebo skôr zachycuje rozdiely v jej (navonok) deklaratívnom spracovaní, ostáva otvorenou otázkou. Podobne ako aj poznanie, do akej miery zistené rozdiely vplyvajú na rozhodovanie jednotlivcov, resp. či majú potenciál vysvetliť aspoň časť kultúrnej variability v porovnaní skupín.

V práci zameranej na kultúrne rozdiely v účinkoch feed-backu na výkon Heine (Heine a kol., 2001) zistil, že japonskí participanti vypracovávali test tvorivosti (modifikovaná verzia RAT) po predošlom negatívnom feed-backu dlhšiu dobu, než po feed-backu pozitívnom. Na druhej strane Kanadania i Američania európskeho pôvodu strávili viac času nad testom po pozitívnom feed-backu v porovnaní s feed-backom negatívnym. Autori zistenia ojedinelého výskumu⁵ interpretujú do poznania, že rozhodovanie západných participantov je (pozitívne) ovplyvnené tým, ako vnímajú svoj predošlý výkon, pričom na rozhodnutia ázijskej vzorky resp. populácie, má väčší vplyv to, ako by mohli vlastný výkon zlepšiť. Tento predpoklad je možné vnímať aj v konvergencii so zisteniami spomenutými v predošlom odseku. K potvrdeniu jeho spoľahlivosti si však budeme musieť počkať na ďalšie práce podobného zamerania.

2.3 Jazyk a zdôvodnenie rozhodnutia

Časť výskumu zameraného na správanie konzumentov sa venuje efektu kompromisu. Pri voľbe medzi kúpou jedného z troch počítačov: (a) rýchly procesor a malá dátová pamäť, (b) pomalý procesor a veľká dátová pamäť a (c) stredné hodnoty tak pre rýchlosť procesora ako aj pre pamäť volili Američania aj Číňania tretiu (kompromisnú) možnosť (Briley a kol., 2000). Keď však participan-

⁵ Podobnou prácou sa zaoberali pravdepodobne iba de Luquea a Somers (2000), predmetom ich medzikultúrneho výskumu bolo správanie vyhľadávajúce spätnú väzbu.

tov požiadali o zdôvodnenie vlastného rozhodnutia, kultúrne rozdiely vystúpili do popredia: Číňania prejavili výraznejšiu tendenciu vybrať strednú možnosť (c), zatiaľ čo Američania inklinovali viac k extrémom. Toto zistenie sa v neskoršej práci autorov (Briley, Morris, Simonson, 2005) rozširuje o poznatky súvisiace s jazykovým prostredím – bilingválni hongkonskí Číňania preferovali významne viac frekventovane kompromisnú alternatívu, keď boli testovaní v čínsko-jazyčnom prostredí v porovnaní s anglicko-jazyčným. Napodiv však, keď účastníci podliehali kognitívnej záťaži (zapamätanie si 8-miestneho čísla počas danej úlohy, jazykový efekt sa vytratil).

Aj napriek tomu, že vplyv jazyka na kognície (a vice versa) je preukázaný v početných odborných prácach diverzného dizajnu, medzikultúrne výskumy v oblasti rozhodovania s touto premennou narábajú ostýchavo a opatrne, pravdepodobne aj z dôvodu konceptuálneho prelínania sa pojmov kultúra a jazyk. To však, domnievame sa, môže predstavovať aj výhodu a pri dobrej operacionalizácii základných pojmov a zvládnutí metodologických nástrah má tento druh výskumu potenciál priniesť odpovede na dôležité otázky súvisiace s jednotlivými premennými „vo vnútri“, či „na pozadí“ toho, čo dnes označujeme za kultúru.

Paralelou medzi intuitívnym myslením - obsahom predošlej podkapitoly – a jazykom sa zaoberal Nakamura. Vo svojej práci sa zamerl na preukázanie súvislosti medzi „nelogickou dispozíciou Japoncov“⁶ (1964, s. 226) a vybranými vlastnosťami japonského jazyka. Nakamura japončinu vníma ako vhodnú na odkomunikovanie obsahov emocionálneho charakteru, avšak veľmi slabo vybavenú v rovine logickej presnosti. Tento nedostatok autor dokumentuje na tom, že japonský jazyk nediferencuje medzi jednotným a množným číslom podstatných mien, nerozlišuje rod, osobu, nečasuje slovesá, či nepoužíva členy. Na príklade absencie vzťahových zámen (napr. „ktorý“) v japončine Nakamura (1964) poukazuje na organickú prítomnosť nemožnosti presne vyjadriť myšlienku. Nepriamosť, pre niektorých i nepresnosť japonského jazyka podtrhuje aj fakt, že Japonci často používajú vety bez predmetu – v tejto súvislosti však otázku ohľadom toho, či jazyk primárne reflektuje, resp. vytvára kultúru, nechávame na posúdenie lingvistom – či už z tábora Noama Chomského, alebo zástancov Sapir-Whorfovej hypotézy. Pre nás je zaujímavým poznanie, že mnohé z charakteristík

⁶ Tak Reischauer (1977, v Norenzayan, 2002) ako aj Radford (Radford a kol., 1993) prinášajú empirické dôkazy o preferencii Japoncov rozhodovať na základe intuície (v porovnaní s Američanmi i Austrálčanmi).

japonského jazyka identifikujeme aj v iných jazykoch východnej a juhovýchodnej Ázie (čínština, malajčina, či indonézština). V tomto duchu nie je vo vzťahu k uvedenému protichodný ani názor Watta, ktorý dokumentuje spôsob, akým sú princípy holizmu ukotvené v samotnej štruktúre jazyka. Uvádza, že „veľký počet čínskych slov zastáva zároveň funkciu podstatných mien aj slovíe – a teda ten, kto myslí v čínštine, vidí, že objekty sú tiež udalosťami. A taktiež, že náš svet je skôr súborom procesov, než entít“ (1951, s. 99).

2.4 Individuálna tolerancia voči kognitívnej dvojznačnosti a iné premenné

Kultúru možno vnímať aj v kontexte overeného interpretačného rámca, ktorým jednotlivcov danej sociálnej skupiny sama vybavuje tiež voči nástrahám vyhodnocovania viacznačných informácií. Mnohé z kultúrnych obsahov a mechanizmov utvárajú pre členov danej skupiny istý bezpečnostný „dáždnik“ pred slabo definovanými problémami, či nepredvídateľnými javmi. Jednotlivci dnešných kultúr sa však značne líšia v tom, do akej miery potrebujú jednoznačné odpovede na svoje otázky, činy, a podobne.

Ako uvádza Tong (2011), jednotlivci s vyššou toleranciou voči kognitívnej dvojznačnosti (viacznačnosti) sa častejšie správajú v nesúlade s normami a zvyklosťami vlastnej kultúry. Túto informáciu uvádzame záverom kapitoly aj preto, aby týmto spôsobom vynikla, keďže v prípade, že ju potvrdia aj ďalšie výskumy na kultúrne diverzných populáciách, predstavuje zdroj dôležitých implikácií vo vzťahu ku všetkým predošlým podkapitolám.

V kontexte iných premenných kognitívneho charakteru, ktorým prisudzujeme istú váhu vo vzťahu ku kultúrnym odlišnostiam v rozhodovaní, je vhodné spomenúť nasledovné zistenia. Aziati sa v menšej miere dopúšťajú chyby fundamentálnej atribúcie (Ross, 1977), teda tendencie pripísať funkciu správania dispozičným charakteristikám napriek zjavnému vplyvu situačných premenných. Populácie východu sa tiež vyznačujú vyššou mierou závislosti na poli (Witkin, Berry, 1975) než západné vzorky, pričom používajú širšie spektrum faktorov pri snahe o vysvetlenie danej udalosti alebo javu. Podľa Choi, Nisbett (2000, v Norrenzayan, 2002) Aziati sa dopúšťajú častejšie spätnej predpojatosti (angl. hindsight bias) – tendencie vnímať udalosti ako nevyhnuté pri retrospektívnom pohľade. Vo vzťahu k protikladom Ázijci hľadajú kompromisnú (dialektickú) cestu (Peng a Nisbett, 1999) v kontraste so západnými populáciami, pre ktoré je

typickou polarizácia názorov – rozhodnutie sa pre jednu možnosť a kategorické odmietnutie druhej (jedna je pravda, druhá lož).

3. Hodnoty vo vzťahu k medzikultúrnym rozdielom v rozhodovaní

Psychologický výskum hodnôt predstavuje jednu z hlavných línií medzikultúrneho výskumu vôbec. Vzťahom kultúrnych hodnôt (resp. dimenzií národných kultúr) a preferencie rizika, či nerozhodnosťou, sme sa okrajovo zaoberali aj v predošlých podkapitolách, najmä v spojitosti s dimenziou individualizmu a kolektivismu. V kontexte individuálneho ako aj skupinového rozhodovania existuje širšie spektrum hodnotových odlišností medzi kultúrami ktoré, aj v závislosti od domény a kontextu úlohy, majú pravdepodobne úzky súvis s kultúrnou variabilitou. Práve týmto premenným sa plánujeme venovať v nasledujúcej podkapitole.

3.1 Individualizmus – kolektivismus a príbuzné vymedzenia

Jedným z najčastejšie citovaných konceptov dokumentujúcich medzikultúrne rozdiely (nielen) v rozhodovaní je individualizmus, resp. kolektivismus⁷. V kontexte našej témy je zaujímavé, že ľudia z individualistických a kolektivistických kultúr vysvetľujú odlišným spôsobom vlastné správanie, rovnako ako správanie druhých, po tom, ako sa udialo (Triandis, 1995). Individualisti vnímajú konanie v spojitosti s osobnými postojmi, zatiaľ čo kolektivisti ho zasadzujú do kontextu sociálnych noriem (Bontempo & Rivero, 1992). V nadväznosti, zásluhy za vlastný úspech sú v individualistických kultúrach pripisované schopnostiam jednotlivca, teda v kontraste s kolektivistickými kultúrami, kde je úspech vysvetľovaný vonkajšími faktormi, ako je napríklad sociálna podpora (Kashima, Triandis, 1986, v Triandis, 1995). V kontexte štýlov tímovej práce u individualistov prevláda súťaživosť, zatiaľ čo u kolektivistov spolupráca (Rau, 2011)⁸. Pri skupinovom rozhodovaní je možné ďalej predpokladať, že jednotlivci z individualistických kultúr budú očakávať od druhých správanie konzistentné s ich (nemenými) osobnosťami charakteristikami a osobnou motiváciou, zatiaľ čo roz-

⁷ Pre definíciu pozri Hofstede, 2001, alebo Prucha, 2004.

⁸ Pre ilustráciu, pocit šťastia býva u individualistov vyvolaný sociálne separujúcou emóciou (pr. pýcha) a u kolektivistov sociálne spájajúcou emóciou (mier) (Varnum a kol., 2010).

hodovanie kolektivistov bude do značnej miery determinované meniacim sa sociálnym kontextom, vzťahovými atribútmi, vôľou po harmónii, či vzájomnom kompromise. V porovnaní Chena (Chen a kol., 1998) kolektivisti, ktorí podávali výborný výkon zatiaľ čo ich skupina dosahovala slabé výsledky, podporovali vlastnú skupinu významne viac, než tomu bolo v prípade individualistov v rovnakej situácii.

V úzkej spojitosti s individualizmom a kolektivismom je konceptuálne vymedzenie nezávislého, resp. vzájomne prepojeného self (Markus, Kitayama, 1991, angl. independent vs. interdependent self). Nezávislé self je podľa definície konštruované samostatne, pričom vyššia miera nezávislosti od kolektívu je správaná vyjadrením vlastnej jedinečnosti (odlišnosti). Self je teda tvorené v prvom rade poznatkami o sebe, až potom informáciami o druhých, sociálnom prostredí, či vzťahoch. Na druhej strane, v kontraste k uvedenému, vzájomne prepojené self – typické pre kolektivistické populácie – je založené na zážitku seba ako organickej súčasť skupiny do tej miery, že správanie ostáva výrazne determinované tým, čo jednotlivec považuje za myšlienky a pocity (či konanie) druhých (Markus, Kitayama, 1991, s. 226). Kultúrny ideál je tu zotrvať v harmónii s inými, v porovnaní s ideálom vymedzenia sa na základe unikátnosti (jedinečnosti) v kultúrach definovaných nezávislým self.

Typické kultúry s vysokou frekvenciou výskytu vzájomne prepojených self nájdeme v krajinách východnej Ázie, zatiaľ čo populácie „západného sveta“ reprezentujú vo väčšine príklad populácii s prevládajúcim nezávislým self. Zaujímavým je v tejto rovine porovnanie pracujúcej triedy v USA (viac vzájomne prepojené self) s vyššou strednou vrstvou (nezávislé self). Je na zamyslenie, do akej miery, a či vôbec, by sme podobné „triedne“ rozdiely zaznamenali aj u iných kultúr, existuje však predpoklad, že významný vplyv tu zohrávajú aj iné premenné, ako napríklad politický systém, industrializácia, urbanizácia, či (geografická) mobilita.

V danom kontexte, existuje empiriou overený predpoklad, že rozdiely vo vymedzení self majú súvislosť s vnímaním. Výskum (Miyamoto, Nisbett, & Masuda, 2006) potvrdzuje, že v percepčných úlohách participanti s nezávislým self venovali viac pozornosti predmetom na pozadí (kontext) než centrálnej figúre, v porovnaní s osobami s nezávislým self, ktoré sa koncentrovali primárne na figúru. Širší rozmer odlišností vo vnímaní a zameraní pozornosti (ktoré majú nesporne implikácie do oblasti rozhodovania) rozoberá Bond s Forgasom (1984) zavádzajúc termín „učenie sa pozornosti“, v rámci ktorého sa členovia každej

kultúry učia rozlišovať „adaptačne relevantné informácie“. Tento náhľad je v súlade so všeobecne akceptovaným názorom, že „čo potrebujú vnímať ľudia v jednej kultúre je odlišné od toho, čo potrebujú vnímať ľudia v kultúre odlišnej“ (McArthur, Baron, 1983, s. 219).

Kultúrne rozdiely v efekte vlastníctva (endowment effect) – teda v pripravenosti očakávať vyššiu sumu za tovar pri jeho predaji, než byť ochotný za neho zaplatiť – zaznamenal Maddux (Maddux a kol., 2010) používajúc hrnčeky a čokolády ako darované predmety. Vo výskume porovnávajúcom ázijských Američanov (a Kanaďanov) s európskymi sa autorom podarilo dokumentovať existenciu efektu u celej vzorky, avšak u participantov európskeho pôvodu bola tendencia hodnotiť vlastné veci viac, než ich hodnotí kupujúci, významne vyššia. Autori tieto zistenia vnímali v kontexte spomínaných medzikultúrnych odlišností konštrukcie self, a tento predpoklad sformulovali do hypotézy neskoršieho výskumu, v ktorom namerali vyššie hodnoty efektu vlastníctva u Číňanov, keď ich podmieňovali obsahmi nezávislého self, v porovnaní s podmieňovaním obsahmi self vzájomne prepojeného (Ji, Kaulius, 2013).

Spoločnosti, kde dominuje výskyt jednotlivcov s nezávislým self, sú označované za kultúry s nezávislou sociálnou orientáciou, podobne ako opačný druh spoločností býva označovaný za kultúry so vzájomne prepojenou sociálnou orientáciou (pozri Varnum a kol., 2010). Vo výskume priamo súvisiacom s rozhodovaním sú naše súčasné poznatky sytené zisteniami ohľadom preferencie hedonistických alternatív pri rozhodovaní u kultúr s vyššou mierou nezávislej sociálnej orientácie, či ich tendenciou uprednostňovať orientáciu na krátkodobé ciele (Falk a kol., 2010). Jednotlivci z kultúr so vzájomne prepojenou sociálnou orientáciou veria, že verejné dobro má vyššiu hodnotu, než osobný prospech. V nadväznosti, v týchto kultúrach je dokumentovaná vysoká tolerancia na vzdialenosť od moci⁹ a pokora spolu s úctou k tradícii sú vnímané ako jedny z najdôležitejších cností (Savani a kol., 2011). Zaujímavým je zistenie ohľadom vyššej averzii voči riziku u kultúr s nezávislou sociálnou orientáciou, tento poznatok je však limitovaný na riziko materiálnej podstaty, nie sociálneho charakteru (Webe a kol., 2006).

9 Definovanú ako mieru, v ktorej slabší členovia inštitúcie akceptujú a očakávajú, že moc je rozdelená nerovnomerne. (Hofstede, 2001).

3.2 Hierarchia/stratifikácia spoločnosti

Sociologický pojem stratifikácie spoločnosti definuje mieru rozvrstvenia spoločnosti v kontexte nerovného postavenia jej členov. Medzikultúrna psychológia v tejto súvislosti pracuje buď priamo s demografickými údajmi (príjem, pracovná pozícia, sociálna trieda), alebo sa téme približuje premennými kultúrnych dimenzií.

Prvou z nich je index odstupe od moci (angl. power distance), ktorý derivoval na základoch rozsiahleho a známeho výskumu na zamestnancoch IBM v sedemdesiatych rokoch Hofstede (pozri Hofstede, 2001). Súčasný a rovnako aj predošlý výskum podľa našich poznatkov dosiaľ rozhodovanie v kontexte tejto dimenzie neskúma. Výrazne populárnejšou ostáva dimenzia individualizmu – kolektivismu (pochádzajúca taktiež z Hofstedeho výskumu), pričom v súvislosti s našou témou je pre nás zaujímavé jej rozšírenie o horizontálnu/vertikálnu poddimenziu.

Horizontálno-vertikálne rozdelenie zaznamenáva dôležité rozdiely tak v spôsobe ako jednotlivci vnímajú vlastné self, ako aj v rovine ich hodnotového systému. Predstavitelia horizontálnych spoločností si cenia rovnosť a vnímajú vlastné self ako zastupujúce rovnaký status ako ostatní. Vo vertikálnych spoločnostiach prevláda pohľad na self ako odlišujúce sa od ostatných, a to na pozadí existujúcej hierarchie – jednotlivci všeobecne akceptujú nerovnosť a zastávajú názor, že k statusu patria aj isté privilégia (Triandis, 1995). Vertikálne kultúry sú tradicionalistické, zdôrazňujú vnútrokupinovú kohéziu, rešpekt voči skupinovým normám a nariadeniam autorít (Bond, Smith 1996, v Triandis, Suh, 2002).

Tieto dimenzie sa navzájom kombinujú s individualizmom a kolektivismom utvárajúc štyri kultúrne orientácie: (1) Horizontálny individualizmus (nezávislosť, rovnaký status), (2) Vertikálny individualizmus (nezávislosť, odlišný status), (3) Horizontálny kolektivismus (vzájomná prepojenosť, rovnaký status), (4) Vertikálny kolektivismus (vzájomná prepojenosť, odlišný status)¹⁰.

Zaujímavým je v tomto kontexte zistenie pozitívnej korelácie medzi vertikálnym kolektivismom a pravicovým autoritárstvom (Altemeyer, 1996). Pre porovnanie, oboje – vertikálny kolektivismus i pravicové autoritárstvo pozitívne

¹⁰ Typickými príkladmi pre jednotlivé kultúrne orientácie podľa literatúry, našich poznatkov a skúsenosti by mohli byť (1) Škandinávske krajiny, (2) Spojené štáty americké, Veľká Británia (3) Izraelský Kibutz, mnohé z „prírodných národov“, komunity pôvodného obyvateľstva (4) India, Latinská Amerika.

korelujú s vekom, religiozitou a negatívne so vzdelaním a bohatými medziludskými kontaktmi (Pettigrew, 1999, v Triandis, Suh, 2002).

Pre horizontálnych kolektivistov predstavujú empatia, sociabilita a spolupráca nosné hodnoty (Triandis, Gelfand, 1998). Gabriel s Gardnerom (1999) podrobili dimenziu výskumu v kontexte genderu a zistili, že mužský kolektivismus je definovaný členstvom v skupine (napr. „Som Slováč.“), zatiaľ čo ženský kolektivismus charakterizuje špecifický vzťah (napr.: „Zuzana je mojou najlepšou priateľkou.“).

S danou dimenziou sa v kontexte medzikultúrnych rozdielov v rozhodovaní podľa našich poznatkov dosiaľ taktiež nepracovalo, a to aj napriek tomu, že téma núka sľubný potenciál pre chýbajúce porovnania k existujúcim repetičným porovnaniam medzi východom – západom, resp. individualizmom – kolektivismom.

3.3 Tradícia

Porozumenie kultúrnym tradíciám, ktoré môžu zohrávať významnú rolu na pozadí rozdielov v rozhodovaní, si vyžaduje viac interdisciplinárny prístup a (preto?) dodnes reprezentuje slabinu najmä v interpretačnej rovine medzikultúrneho poznania. Nie je výnimkou, že autori venujú viac pozornosti metodologickým a psychometrickým otázkam na úkor hlbšieho vhľadu do kontextu skúmaných kultúr.

V súvislosti s rozhodovaním považujeme za vhodné pokúsiť sa aspoň okrajovo porozumieť historickým odlišnostiam v spôsobe uvažovania (myslení), ktorých pôvod je možné presne identifikovať v kontexte umenia, filozofie, či náboženstva. Jednu z najdôležitejších línií rozdielov v tejto rovine predstavuje inklinácia západnej filozofie k analytickému spôsobu uvažovania – teda riešeniu problémov na základe ich rozloženia na časti a následnej identifikácie príčin a dôsledkov v kontexte týchto jednotlivých častí – kontrastujúca s akcentom, ktorý východné filozofie kladú na holistický prístup – ideu, že systém (problém) ako celok determinuje charakter a správanie vlastných častí a teda nemôže byť vysvetlené „z malých častíc smerom na hor“. Od tejto „paradigmatickej odlišnosti“ sa ďalej odvíja rad divergencií nielen v oblasti kognícií (viď. kapitola 2.1), ale aj hodnôt, presvedčení a postojov, ktoré sú manifestné napríklad aj na (historickej a tradičnej) úrovni odlišnosti fungovania verejných inštitúcií v jednotlivých kultúrach. Vo východných kultúrach, kde prevláda názor, že vek je funkciou skúsenosti

a teda aj predpokladom múdrosti, je prakticky nemožné, aby mladý človek zastával vysoký úrad (funkciu). Okrem veku aj gender výraznejšie determinuje sociálnu rolu, pričom, ako uvádza Balasubramanian (2011), od jednotlivca sa v Ázii očakáva, že sa bude zaoberať svojimi povinnosťami bez ohľadu na to, aký je konečný výsledok jeho aktivity. V kontraste s tým na západe prevláda presvedčenie, že múdrosť nekoreluje s vekom, jednotlivec by sa mal zameriavať konečný výsledok svojej práce a ženy sú vo všetkých aspektoch rovnocenné mužom. Nie je zložité predstaviť si mieru, v akej spomínané divergencie v hodnotách, zakorenené v historicko-filozofických odlišnostiach, vplývajú tak na individuálne ako aj skupinové rozhodovanie.

V tejto súvislosti je zaujímavé položiť si otázku, akú rolu zohráva tradícia v tom, že jednotlivci pochádzajúci z ázijských kultúr, kde prevláda holistický prístup vo filozofii (reflektovaný do každodenného života), obyčajne vykazujú aj paralelné odlišnosti vo vnímaní – lepšie postrehnú rozdiel na pozadí, než na centrálnej figúre vizuálnej prezentácie (v kontraste so západnými participantmi, ktorí sú všímavejší voči figúre, než pozadiu). Je možné hľadať paralely v gréckom dualizme, či kresťanskej monoteistickej tradícii pri snahe porozumieť mechanizmom na pozadí Merviiovho (2011) zistenia, že „nízkokontextová západná vzorka sústredená na vystupujúci objekt má tendenciu veriť v jednu správnu odpoveď a nasledovať aj sebemenšiu indikáciu o tom, že by jedna možnosť mohla byť lepšia než druhá, zatiaľ čo reprezentanti vysoko kontextovej východnej kultúry len začínajú rozhodovací proces s tendenciou prikloniť sa kompromisnej alternatíve“? Odpovede na túto a podobné otázky sa akiste v odborných kruhoch líšia, viac akceptovaným však ostáva názor, že mnohé charakteristiky kultúry udržiavané mechanizmami tradície sa menia len veľmi postupne a pomaly. Dobrým príkladom kultúrnej premennej, ktorá ostáva relatívne nezávislou od globalizačných vplyvov, môže byť komunikačný štýl. Podľa Rau (2011) jednotlivci vysoko-kontextových kultúr preferujú menej priamy štýl, a teda sú menej explicitní vo vyjadrovaní vlastných pocitov, túžob a intencií verbálnym spôsobom. Na druhej strane reprezentanti nízko-kontextových kultúr sú menej náchylní zaoberať svoj vlastný odkaz, či skrývať svoje intencie¹¹.

Pri systematickejšej analýze vplyvov tradície na rozhodovanie by sme isto neopomenuli rozdiely v poverčivosti, ktoré nekopírujú klasické rozdelenie vý-

¹¹ Podľa Rau (2011) manažéri ľudských zdrojov v nízko-kontextových kultúrach preukazujú tendenciu najímať skôr priamych, asertívnych a do istej miery agresívnych jedincov, zatiaľ čo opačné preferencie sú zaznamenané v kultúrach, kde kontext zohráva dôležitejšiu rolu.

chod-západ (aj vďaka vysokej miere poverčivosti v Británii)¹², odlišnosti vo zvyklostiach (napr. hádzanie kocky či mince pred dôležitým rozhodnutím) pri hľadaní externej podpory pre dané rozhodnutie (u prírodných národov tak časté „čakanie na znamenie“). Zo skúsenosti autora, v mnohých komunitách odlišného kultúrneho dedičstva Južnej Ameriky, Ázie, či Afriky, ktoré si dodnes zachovali pôvodné zvyky a tradície, sa dôležité rozhodnutie spája (okrem zvyčajného spojenia „starší muži“) s obdobím pôstu, ktorý mu obvykle predchádza.

Je dobré mať na zreteli, že napriek tomu, že mnohé z týchto stratégií majú z nášho pohľadu iracionálny základ, ich vplyv je v celosvetovom meradle naďalej veľmi významný¹³ a i napriek pokračujúcej globalizácii západný spôsob myslenia a rozhodovania pravdepodobne nepredstavuje „väčšinový variant“.

4. Záver

V závislosti od pozície, ktorú výskumník v kontexte rozhodovania pripisuje kultúre, je možné vnímať tri odlišné roviny prístupov. Univerzalistický model predpokladá iba minimálne rozdiely v tom, ako jednotlivci pochádzajúci z rozličných kultúr utvárajú svoje rozhodnutia. Pre tento prístup je typické, že zistenia týkajúce sa jednej skupiny zovšeobecňujú aj na skupiny ostatné. Na druhej strane priaznivci dispozičnej paradigmy prikladajú kultúrnym rozdielom výrazne vyššiu váhu a zastávajú názor, že tieto rozdiely sú v odlišných doménach manifestné prakticky za všetkých okolností. Dynamická perspektíva predstavuje akúsi strednú cestu rozpoznávajúc význam medzikultúrnych rozdielov, vnímajúc ich však ako funkciu danej situácie.

Je takmer pravidlom, že autori publikujúci práce založené na medzikultúrnych porovnaníach nie sú z tábora univerzalistov. Na druhej strane však už pri letmom pohľade na zameranie prác v oblasti nášho výskumného záujmu je zrejmé, že drvivá väčšina prác pristupuje k téme kultúrnej variability na základe dichotomického rozlíšenia na východ a západ, respektíve Spojené štáty americké a Čínu. V mnohých otázkach, zahŕňajúc politický systém, tradičné kultúrne hodnoty, či psychologické charakteristiky, predstavujú tieto krajiny opačný koniec

¹² Je kompatibilita astrálnych horoskopov - dodnes široko akceptovaná podmienka uzavretia manželského zväzku v Indii – prejavom poverčivosti, alebo nie? Pozri tiež Keketiiová (2007).

¹³ Trinásť poschodie je v stavbách v Británii bežne vynechané, pričom mnohé letecké spoločnosti podľa Vyse (1997) rad 13 preskakujú.

spektra¹⁴ a súčasne obe mocnosti majú významný vplyv na svetovú ekonomiu i politiku. Napriek tomu ostáva otáznym, či pre súčasné i budúce psychologické poznanie táto nerovnováha nepôsobí deformujúco. V prípade, že by sme preferovali kritický tón, dalo by sa polemizovať o tom, či sa táto kultúrna „skolióza“ nereplikuje ďalej do málo citlivých zovšeobecnení, predčasných univerzalistických ambícií, či simplifikujúcich konceptov.

V našej práci sme sa zaoberali kultúrnou variabilitou kognitívnych konceptov súvisiacich s problematikou rozhodovania: tendenciou preferovať analytické, resp. intuitívne kognitívne stratégie, vplyvom jazyka, či zdôvodnenia vlastného rozhodnutia na rozhodovanie a tiež vzťahom hodnôt k zisteným odlišnostiam v kognitívnych aspektoch psychologického poznania. V prípade, že by nám rozsah práce umožnil rozšíriť prezentovanú kapitolu, v oblasti hodnôt by si viac priestoru pravdepodobne zaslúžili viaceré dimenzie národných hodnôt od Hofstedeho (2001): tak vzdialenosť od moci (primárne v kontexte skupinového rozhodovania), ako aj vyhýbanie sa neistote (v spojitosti s analyzovanou tendenciou preferovať riziko).

Domnievame sa, že v kontexte nami vybraných okruhov je do budúcnosti možné očakávať najväčší výskumný záujem práve v oblasti medzikultúrnych rozdielov v kognitívnych heuristikách¹⁵, významný nárast pravdepodobne znamená aj v počte publikácií zameraných na výskum kognitívnych štýlov vo vzťahu ku kultúre a rozhodovaniu. V posledných rokoch je vo aj výskume kultúr badať trend merať efekt krátkodobého podmieňovania¹⁶, ktorého príklad sme uvádzali v podkapitole výskumu hodnôt.

Existencia výrazných medzier v poznatkoch o problematike medzikultúrnych odlišností v rozhodovaní je s ohľadom na potreby „globalizovaného sveta závislého na biznise a medzinárodnej politike“ svojím spôsobom zarážajúca. Menej prekvapivé bude to, ak sa tieto prázdne miesta na mape nášho poznania začnú rýchlo plniť, keďže momentálny stav predstavuje výnimočnú príležitosť (a značnú slobodu voľby) pre výskumníkov túžiacich po výzvach tém s veľkou budúcnosťou.

¹⁴ S výnimkou pôvodného obyvateľstva nielen krajín tretieho sveta.

¹⁵ Práca Spina, Ji, a kolegov (2010) pravdepodobne poslúži ako základný kameň k ďalšiemu výskumu.

¹⁶ Angl. priming

Literatúra

- BALASUBRAMANIAN, P. (2011). *Cross-cultural decision making: Impact of values and beliefs on decision choices*. CRC Press.
- BOND, M. H., FORGAS, J. P. (1984) Linking person perception to behaviour intention across cultures: the role of cultural collectivism. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 15, 337–352.
- BONTEMPO, R., RIVERO, J. C. (1992). Cultural variation in cognition: The role of self-concept in the attitude-behavior link. Paper presented at the meeting of American Academy of Management, Las Vegas, NV.
- BRILEY, D. A., MORRIS M. W., SIMONSON I. (2000). Reasons as carriers of culture: dynamic versus dispositional models of cultural influence on decision making. *Journal of Consumer Research* 27(2), 157–178.
- BRILEY, D. A., MORRIS, M. W., SIMONSON, I. (2005). Cultural chameleons: Biculturals, conformity motives, and decision making. *Journal of Consumer Psychology*, 15(4), 351–363.
- CHEN, Y-R, BROCKNER, J., KATZ, T. (1998). Toward an explanation of cultural differences in in-group favoritism: The role of individual versus collective primacy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(6), Dec 1998, 1490–1502.
- CHU, P., SPIRES, E. E., FARN, C. C, SUEYOSHI, T. (2005) Decision processes and use of decision aids: Comparing two closely related nations in East Asia, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36, 304.
- ENDO, Y., MEIJER, Z. (2004). Autobiographical memory of success and failure experiences. In Y. Kashima, Y. Endo, E. S. Kashima, C. Leung, J. McClure (Eds.), *Progress in Asian Social psychology* (Vol. 4, s. 67-84). Seoul, Korea: Kyoyook-Kwahak-Sa Publishing.
- EVANS, J. B. T., OVER, D. E. (1996) *Rationality and reasoning*. Psychology Press, Hove.
- FALK, C. F., DUNN, E. W., NORENZAYAN, A. (2010). Cultural variation in the importance of expected enjoyment for decision making. *Social Cognition*, 28(5), 609–629
- GABRIEL, S., GARDNER, W. L. (1999). Are there 'his' and 'hers' types of interdependence? The implications of gender differences in collective versus relational interdependence for affect, behavior, and cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 642–655.
- GILBERT, D. T. (1991). How mental systems believe. *American Psychologist*, 46(2), 107–119.
- GREENWALD, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603–618.
- HEINE, S. J. (2001). Self as a cultural product: An examination of East Asian and North American selves. *Journal of Personality*, 69(6), December, 881–906.
- HOFSTEDE, G., BOND, M. (1984). Hofstede's culture dimensions: An independent validation using Rokeach's value survey. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 15, 417–433.

- HOFSTEDE, G. (2001). *Culture's consequences*. Sage, London.
- Ji, L. J., KAULIUS, M. (2013). Judgement and decision making across cultures. *Advances in Psychological Science*, 21(3), 381–388.
- KÉKETIOVÁ, J. (2007). Multikultúrne aspekty sociálnej práce. Medzinárodná konferencia – Sociálna práca v kontexte interdisciplinárneho tímu. 2007, Trnava.
- MADDUX, W. W., YANG, H., FALK, C., ADAM, H., ADAIR, W., ENDO, Y., CARMON, Z., HEINE, S. J. (2010). For whom is parting with possessions more painful? Cultural differences in the endowment effect. *Psychological Science*, 21, 1910–1917.
- MARKUS, H. R., KITAYAMA, S. (1991). Culture and self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253.
- MCARTHUR, L. Z., BARON, R. M. (1983). Toward an ecological theory of social perception. *Psychological Review*, 90, 218–235.
- MERVIIN, M. R. (2011). *Explaining cultural differences in decision making using decision field theory* (s. 17–33). CRC Press.
- MIYAMOTO, Y., NISBETT, R. E., MASUDA, T. (2006). Culture and physical environment: Holistic versus analytic perceptual affordance. *Psychological Science*, 17, 113–119
- NAKAMURA, H. (1964). *Ways of thinking of Eastern peoples: India, China, Tibet, Japan*. Honolulu. HI: East-West Center Press.
- NORENZAYAN, A., SMITH, E. E., KIM, B. J., NISBETT, R. E. (2002). Cultural preferences for formal versus intuitive reasoning. *Cognitive Science*, 26, 653–684.
- PENG, K., NISBETT, R. E. (1999). Culture, dialectics, and reasoning about contradiction. *American Psychologist*, 54, 741–754.
- RAU, R. P. (2011). *Effects of group orientation and communication style on making decisions and interacting with robots* (s. 157–177). CRC Press.
- ROSS, L. (1977). "The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process". In L. Berkowitz, *Advances in experimental social psychology* 10 (s. 173–220). New York: Academic Press.
- SAVANI, K., STEPHENS, N. M., MARKUS, H. R. (2011). The unanticipated interpersonal and social consequences of choice: Victim blaming and reduced support for the public good. *Psychological Science*, 22, 795–802.
- SMITH, E. E., LANGSTON, C., NISBETT, R. E. (1992). The case for rules in reasoning. *Cognitive Science*, 16, 1–40.
- SPINA, R. R., Ji, L. J., GUO, T., ZHANG, Z., LI, Y., FABRIGAR, L. (2010). Cultural differences in the representativeness heuristic: Expecting a correspondence in magnitude between cause and effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 583–597.
- TONG, Y. (2011). *Why do people think culturally when making decisions? Theory and evidence* (s. 53–65). CRC Press.
- TRIANDIS, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder: Westview
- TRIANDIS, H. C., GELFAND, M. J. (1998). Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 118–128.

- TRIANDIS, H. C., SUH, M. E. (2002). Cultural influences on personality. *Annual Review of Psychology*, 53, 133–160.
- TVERSKY, A., KAHNEMAN, D. (1983). Extension versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review*, 90(4), 293–315.
- VARNUM, M. E. W., GROSSMANN I., KITAYAMA S., NISBETT R. E. (2010). "The Origin of Cultural Differences in Cognition: The Social Orientation Hypothesis". *Current Directions in Psychological Science*, 19(1), 9–13.
- VYSE, S. A. (1997). *Believing in magic: Psychology of superstition*. Oxford University Press.
- WATTS, W. A. (1951). *The wisdom of insecurity*. Vintage books, New York.
- WEBER, E. U., TADA, Y., BLAIS, A.-R. (1999). Effects of decision content domain on decision. Paper presented at the Society for Mathematical Psychology Annual Meeting, Nashville, TN.
- WEBER, E. U., HSEE, C. K. (2000). Culture and individual judgment and decision making. *Applied Psychology: An International Review*, 49, 32–61.
- WITKIN, H. A., BERRY, J. W. (1975). Psychological differentiation in cross cultural perspective. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 6, 4–87.
- YATES, J., LEE, J., SHINOTSUKA, H. (1996). Beliefs about overconfidence, including its cross national variation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 138–147.

VI. MEDZIKULTÚRNY VÝSKUM OSOBNOSTNÝCH ASPEKTOV ROZHODOVANIA

Ivan Brezina

1. Úvod

V nasledujúcej kapitole sa pokúsime čitateľovi priblížiť tému rozhodovania v kontexte medzikultúrneho výskumu a teórie. Pod označenie osobnostných aspektov rozhodovania zahŕňame koncepty, ktoré majú úzku spojitosť s osobnostnými črtami, resp. dimenziami osobnosti. Na základe tohto vymedzenia sa na nasledujúcich stranách budeme bližšie venovať kultúrnym rozdielom v preferencii rizika¹, kultúrnym teóriám rizika, kultúrnym rozdielom v nerozhodnosti a prílišnej sebadôvere v kontexte pravdepodobnostného usudzovania a teóriám či hypotézam, ktoré majú explanačné ambície vo vzťahu k nameraným rozdielom.

V skúmanej problematike sa stretávajú aktivity odborníkov viacerých vedných disciplín – kognitívnej a sociálnej psychológie, sociológie, ekonómie, medzikultúrnej a organizačnej psychológie. Našou snahou v tejto súvislosti bude tieto zistenia a prístupy vychádzajúce z diverzných predpokladov konvergovať a pretaviť do pre čitateľa stráviteľného celku. Aj za týmto účelom sme sa rozhodli prácu rozčleniť do viacerých podkapitol, ktoré ako celok úzko súvisia s kapitolou kognitívneho a hodnotového kontextu medzikultúrnych rozdielov v rozhodovaní. Cieľom našej práce je poskytnúť základný prehľad v komplexnej a relatívne málo skúmanej problematike a v ideálnom prípade ponúknuť odborníkom zároveň inšpiráciu v ich ďalšej vedeckej práci.

Štúdium medzikultúrnych rozdielov v rozhodovaní jednotlivcov (i skupín) je ešte stále v počiatočnom štádiu. Výskumné aktivity sa dosiaľ zameriavajú prevažne na potvrdenie existencie rozdielov medzi jednotlivými kultúrami. Dominantná časť dostupných odborných prác zatiaľ nehľadá príčiny, nepomenováva na pozadí národných výsledkov možné kultúrne konštrukty, ktoré by aspoň

¹ V širšom vymedzení zahŕňajúcom riziko vyhľadávajúce (angl. risk-seeking) a voči riziku averzívne správanie

parciálne vysvetľovali namerané rozdiely v rozhodovaní. Za typický príklad možno považovať výskumy poukazujúce na relatívne trvalé a konzistentné medzikultúrne rozdiely v prílišnej sebadôvere² pri rozhodovaní vznikajúce v početných replikáciách, však v relatívnom vákuu teórie, či aspoň explicitného pokusu o formulovanie teórie, ktorá by aspirovala na explanáciu týchto jednoznačných zistení (azda s výnimkou Yates a kol., 1998). Táto skutočnosť samozrejme neeliminuje prínos daných štúdií – keďže zisťovanie rozdielov a podobností v rozhodovaní medzi kultúrami prináša vodu na mlyn vzniku budúcich teórií – azda skôr príznačne stelesňuje súčasný stav v medzikultúrnom výskume zvolenej tematiky, kde sme momentálne, azda zjednodušene, zavalení počtom kumulujúcich parciálnych zistení v očakávaní blížiaceho sa „satori“, ktoré dá čiastkovým výsledkom (a to aj vo vzťahu k rozličným premenným kultúry)³ zmysluplný tvar.

2. Preferencia rizika v kultúrnom kontexte

V rámci výskumu kultúrnych rozdielov v rozhodovaní zohráva tematika preferencie rizika kľúčovú rolu. Z rizika sa v posledných dekádach stala atraktívna téma tiež v politickom a spoločenskom diskurze. Početné indikácie nasvedčujú tomu, že spoločne s rastúcou diverzitou súčasných celospoločenských rizík (jadrová energia, klimatické zmeny, vírusové ochorenia) narastá tak rozsah potenciálnych škôd ako aj komplexnosť ich riešenia. Prírodné katastrofy (napr. tsunami v Indickom oceáne), či ľudské zlyhania (únik ropy v Mexickom zálive, Bhopal, Černobyl), zvyšujú ľudské povedomie ohľadom týchto rizík. V mnohých krajinách sme boli svedkami vážnych spoločenských konfliktov súvisiacich s hodnotením rizika – či už vo vzťahu k chemickému priemyslu, genetickému inžinierstvu, alebo jadrovej energii (Beck, 1992). Verejný diskurz ohľadom faktorov predstavujúcich potenciálne riziko pre zdravie človeka je dnes veľmi živý (strava, povinné očkovanie, používanie mobilných telefónov) a často vzdialený podloženým a spoľahlivým informáciami. Práce mnohých autorov poukazujú na to, že odlišné skupiny populácie vnímajú riziko veľmi heterogénne⁴. Rohrman (1996) v danej súvislosti uvádza, že mnohé z rizík laickou verejnosťou označe-

² Angl. overconfidence

³ Jedným z pokusov o nabúranie konvenčného prístupu porovnávania medzi-národných rozdielov (prakticky výhradne na osi východ – západ) je i práca Chu, Spires a kol. (2005).

⁴ Napríklad Edwards, von Winterfeldt, 1987, Slovic, 1987, Renn, 1992.

ných za prominentné nie sú tie, ktoré – vychádzajúc zo štatistických dát – majú najvyššiu mieru nehodovosti, mortality, zdravotných následkov a podobne⁵.

2.1 Raný výskum

Počiatkové práce vo výskume preferencie rizika⁶ vychádzali z hypotéz, ktoré predpokladali vyššiu mieru riskantných rozhodnutí na strane západnej vzorky (Američanov), než u Číňanov. Táto domnienka vychádzala aj z Hongovej publikácie v roku 1978, podľa ktorej Američania vykazovali tendenciu poradiť druhým skôr riskantnú než bezpečnú možnosť (neisté pracovné miesto s možným vysokým ziskom oproti istej práci s nie príliš zaujímavou budúcnosťou). Douglas a Wildavsky (1982, s. 10) dospeli k paralelnému obrazu „riskujúcich Američanov a konzervatívnych Číňanov“ na základe analýzy kultúrnej perspektívy, pričom rozlišovali medzi dvomi spoločnosťami, ktorých kultúrne hodnoty, normy, či postoje tvorí trhové prostredie na jednej strane a byrokraticky centralizovaná moc na strane druhej. V tejto súvislosti autori opisujú spoločnosť riadenú individualistickými hodnotami (USA) ako tú, čo si cení výzvy spájané s neistotou, zatiaľ čo čínske štandardné postupy v rámci hierarchického štátneho aparátu postaveného na stabilných hodnotách evokujú opatrnejší prístup pri voľbe rizika v kontexte individuálneho rozhodovania.

2.2 Súčasné výskumné zistenia a smerovanie

Weber a Hsee (1998) v práci zameranej na zistenie národných rozdielov v preferencii rizika prezentovali čínskym, nemeckým, poľským a americkým účastníkom sériu možných investícií s úlohou označiť ich mieru riskantnosti ako aj uviesť, koľko by bol účastník ochotný investovať. Výskum založený na vyššie uvedených hypotézach (americká populácia bude viac naklonená riskantným alternatívam) priniesol výsledky poukazujúce na opačnú tendenciu: Číňania vní-

⁵ Nechávame na posúdenie čitateľovi, či je téma „globálneho terorizmu“ vhodným príkladom v kontexte uvedeného.

⁶ Viacerí autori vnímajú rozdiely medzi vymedzením odlišných konštruktov – s ohľadom na ciele ich práce – za nedôležité a napríklad „viac risk hľadajúce správanie“ (angl. risk seeking) vo svojom význame stotožňujú s „menej risk averzívnym“. Tieto odlišnosti, aj v spojitosti s označením preferencie rizika, považujeme v kontexte našej kapitoly za okrajové. Brachinger a Weber (1998), Luce a Weber (1995) a Yates, Stone (1992) ponúkajú prehľad odlišností v rámci konceptualizácie rizika v kontexte rozhodovania (pozri Weber, Hsee, 2000).

mali riziko vo všeobecnosti za nižšie, než ostatné populácie, a zároveň boli ochotní investovať viac. Zistenú (vyššiu) mieru preferencie rizika u Číňanov potvrdila väčšina neskorších výskumov, podobne ako (naj)novší výskum, v ktorom autori (Marshall, Huan, Xu a Nam, 2011) identifikujú rovnakú tendenciu u širšej vzorky ázijských populácií (Číňania, Singapurčania, Japonci) v porovnaní s participantmi západných vzoriek (Holandania, Novozélandania a Američania), a to tak v kontexte zisku, ako aj straty.

Autori štúdie porovnávajúci preferenciu rizika pri simulácii lotérie (Bon-tempo a kol., 1997) zistili, že negatívne výsledky majú odlišný vplyv na jednotlivé vzorky – ázijskí participant boli viac ovplyvnení veľkosťou straty, zatiaľ čo na západnú vzorku mala väčší vplyv pravdepodobnosť straty⁷.

Po zistení (potvrdzujúcim predošlé výsledky), že Číňania vykazujú vyššiu mieru riskovania v lotériách i v investičných úlohách, Hsee a Weber (1999) pristúpili k formulácii interpretácii v kontexte sociálnej perspektívy. Čínskej nastavenosti riskovať vo finančných situáciách porozumeli v spojitosti s typicky ázijskou hodnotou kolektivismu, v rámci ktorého pevné putá sociálnej siete zvyčajne poskytnú (finančnú) oporu jednotlivcovi v núdzi. Tento predpoklad nazvali „*van-kúšovou hypotézou*“ (angl. cushion hypothesis). Tú podstúpili skúške Li a Fang (2004) vo výskume predpokladajúcom pozitívny vzťah medzi mierou sociálnej podpory (angl. social support) a tendenciou riskovať. Regresná analýza však ukázala, že nárast subjektívne vnímanej sociálnej podpory nezvyšoval mieru riskantných rozhodnutí. Do rovnakej línie spadá aj výskum Taylorovej (2004, et al.), ktorej zistenia poukazujú na to, že Ázijci, rovnako ako Američania ázijského pôvodu, vyhľadávajú menej sociálnej podpory v stresujúcich situáciách v porovnaní s Európanmi, a to z obáv o narušenie sociálnej harmónie, straty vlastnej tváre, možnej kritiky, atď. Tieto poznatky vykazujú vysokú mieru konzistencie s teóriou Nisbetta (2003) a nastavujú kritické zrkadlo predpokladom „*vankúšovej hypotézy*“. Tie však, domnievame sa, nie je vhodné v kontexte ázijských populácií paušálne ignorovať, keďže, ako aj Li a Fang dokumentujú v kvalitatívnej časti vlastnej práce (2004), mnohí z participantov majú tendenciu uvádzať sociálne vplyvy ako dominantný faktor pri finančných rozhodnutiach, a to súčasne v rovine stimulujúcej (rodina a priatelia sa postarajú, ak bude treba) aj inhibujúcej (strach o spôsobenie komplikácií svojim blízkym, resp. narušenie ich obrazu pred širším okolím).

⁷ Namerané medzikultúrne rozdiely dosahovali väčšiu mieru, než rozdiely medzi jednotlivými zamestnaniami.

V záujme získať hlbší vhlad do pozadia kultúrnych rozdielov v preferencii rizika Weber, Hsee, a Sokolowska (1998) podrobili národné príslovia komparatívnej obsahovej analýze. Nezávisle na národnosti hodnotiteľa, čínske príslovia vykazovali vyššiu mieru odporúčania k riskantnému správaniu, než americké. Výsledok je zaujímavý aj z pohľadu porozumenia toho, či na pozadí nameraných rozdielov (viď vyššie) možno hľadať socio-ekonomické, resp. politické faktory, alebo je vhodné uvažovať skôr o dlhodobých rozdieloch v kultúrnych hodnotách. Keďže príslovia použité vo výskume boli zbierané resp. utvárané v priebehu viacerých storočí, existuje predpoklad, že rozdiely medzi východom a západom v preferencii riskovať majú hlbší historicko-kultúrny základ. Autori (Weber a kol., 1998) tiež zistili, že – nezávisle od kultúrneho pôvodu prísloví – čínski hodnotitelia vnímali rovnaké príslovie za viac „riziko odporúčajúce“ ako americkí hodnotitelia, avšak exkluzívne v spojitosti s finančným rizikom a nie v kontexte sociálnej sféry (sociálneho rizika).

Vzťahom pravdepodobnostného usudzovania a tendencie riskovať v kontexte kultúry sa zaoberali Lau a Rainard (2005). Prvotnú domnienku ohľadom možnej súvislosti málo kalibrovaných úsudkov (bližšie v podkapitole 2.1.1) a empiricky potvrdenej preferencii riskantných rozhodnutí u čínskej vzorky autori transformovali do hypotézy, ktorá sa opiera o prácu Kogana a Wallacha (1964, v Lau, Rainard, 2005). Tí namerali vysokú mieru rizikových rozhodnutí u skupiny žien, ktoré tiež vykazovali hodnoty prílišnej sebadôvery vo vlastný úsudok. Predpoklad Laua a Rainarda sa potvrdil na skupine čínskych a britských gamblerov a nehráčkovej populácie. Zistili, že čínski participanti vykazovali nižšiu mieru pravdepodobnostného usudzovania než Angličania (rovnako gambleri nižšiu než negambleri), podobne ako vyššiu mieru tendencie k riskantným rozhodnutiam meranú sumou očakávanej straty v stávkach na kone. V neposlednom rade autori zistili, že „pravdepodobnostné usudzovanie môže čiastočne vysvetľovať kultúrne rozdiely v preferencii riskantných rozhodnutí“ (Lau, Rainard, 2005, s. 626). Ďalší výskum v oblasti je očakávaný.

Vzťahom kultúry k averzii voči strate sa výskumne zaoberala Bačová (Bačová a kol., 2010). Na základe jej výsledkov je možné diskutovať o kultúrnej univerzálnosti skúmaného konceptu, keďže v dvoch výskumoch na vzorkách ekvádorských aj bolívijských študentov nebola averzia voči strate zdokumentovaná (v porovnaní so slovenskou a poľskou vzorkou, kde k identifikácii averzie

prišlo)⁸. Tieto zistenia, domnievame sa, predstavujú istú inšpiráciu k ďalšiemu výskumu aj vďaka tomu, že nastavujú zrkadlo zisteniam nepresahujúcim bežný výskumný rámec kultúrneho porovnania na osi východ-západ (Čína/Japonsko/Kórea – USA).

3. Kultúrne teórie rizika

Spomedzi pokusov s ambíciou vysvetlenia kultúrnych rozdielov v preferencii rizika je kultúrna teória Dakea pravdepodobne najviac citovaným zdrojom. Podľa Douglasa, Wildavského (1982) je vnímanie rizika – prejavujúce sa v selektívnej opatrnosti voči niektorým druhom nebezpečenstva – kolektívnym fenoménom, a teda každá kultúra si vyberá riziká, ktorým venuje pozornosť a ignoruje iné. Kultúrne rozdiely vo vnímaní rizika sú ponímané v kontexte udržania konkrétneho spôsobu života (danej komunity) a sú úzko prepojené s Douglasovou „group-grid“ typológiou, ktorá identifikuje charakteristiky spoločnosti v rovinách individualizmu a hierarchie. Teóriu neskôr prepracoval Dake (1991) definujúc 5 základných svetonázorov (alebo vzorcov medziľudských vzťahov)⁹, na osi ktorých sa vnímanie a preferencia rizika líši najviac: hierarchický, individualistický, egalitárnsky, fatalistický a hermitický.

Pre porovnanie, Luce a Weber (1986) vytvorili model vnímania rizika zvaný „conjoint expected risk“ (CER), ktorý zobrazuje vnímané riziko istej možnosti ako lineárnu kombináciu pravdepodobnosti zisku, pravdepodobnosti straty, podmieneného očakávania pozitívneho/negatívneho výsledku. Model je citlivý voči odlišnostiam a podobnostiam hodnotenia rizika medzi jednotlivcami (pravdepodobnosť a výsledok riskantnej možnosti v kombinácii) ako aj skupinami (relatívna váha udelená jednotlivým druhom informácií).

Dve vyššie spomínané teórie sú (podľa nášho názoru) do istej miery protikladné vo svojich východiskách (hodnotovo – orientovaná teória vs. aritmetický model) a zároveň podobne odlišné v silných stránkach i nedostatkoch (relatívne slabo operacionalizovaná teória vs. model analýzy výhradne jednodimenzionálneho rizika). Lepšie im porozumieme v priblížení výskumu Palmerovej. Autorka na základe dotazníkov identifikovala jednotlivcov, ktorí sa identifikovali s jedným

⁸ Vzťah medzi averziou voči strate a dimenziou individualizmu-kolektivismu sa na skúmaných vzorkách nepreukázal.

⁹ Angl. worldviews or pattern of interpersonal relationships

z troch vyššie spomínaných svetonázorov podľa Dakea. Participanti z hierarchickej, individualistickej, alebo egalitárskej (sub)kultúry boli vybraní z multi-etnickej skupiny študentov¹⁰. Používajúc metodológiu Holtgraveho a Webera (1993, v Palmer, 1996) v kontexte modelu CER participanti hodnotili zdravotné, bezpečnostné a peňažné riziká. Predpoklady Palmerovej ohľadom toho, že posudzovanie rizika ľuďmi s odlišnými svetonázormi je možné opísať odlišnými komponentmi modelu CER, sa jednoznačne potvrdili, čím dali svojím spôsobom „za pravdu“ obom teoretickým prístupom.

Hierarchisti¹¹ vyznačujúci sa snahou o hlbšie porozumenie prijateľnej miery rizika v kontexte technológií (Thompson, Ellis, Wildavsky, 1990) – procese, ktorý zahŕňa posúdenie strát a ziskov – vykazovali úsudky zahŕňajúce všetky predikčné komponenty CER modelu (zisky, straty, výsledky a pravdepodobnosť). Na druhej strane egalitariáni sú opísaní ako skôr podozrievaví voči technológiám, vnímajúci prírodu ako krehkú a vyžadujúcu si ochranu (Thompson a kol., 1990), čo evokuje ich možný úsudok ohľadom rizika výhradne v rovine možných negatívnych výsledkov. Výsledky v analýze CER modelu túto tendenciu potvrdili (títo participanti využili exkluzívne prediktor predpokladanej straty a jej pravdepodobnosť. A do tretice individualisti¹² charakterizovaní vnímaním rizika ako príležitosti (hľadajúci prospech z väčšiny svojich aktivít, nezasahujúc do trhových mechanizmov) prezentovali skupinu s najnižšou mierou úsudkov v rámci všetkých komponentov CER. Podobne ako prezentovaná štúdia, aj iné výskumy potvrdili schopnosť „svetonázorov“ vysvetliť variabilitu laických i odborných hodnotení technologických a environmentálnych rizík (pozri Marris a kol., 1998; Slovic a kol., 1999).

Posledným modelom je teória dimenzií psychologického rizika z pera Peters a Slovica (1996), ktorá na psychometrickom základe derivuje dva základné faktory: (1) hrôzu (angl. dread) definovanú rozsahom straty kontroly, pocitom strachu a vnímanou hrozbou katastrofy a (2) riziko nepoznaného, ktoré vystihuje mieru, v akej je posudzované riziko nepozorovateľné, neznáme, nové, alebo oneskorené v zničujúcich prejavoch. Využívajúc perspektívu tohto modelu, viace-

¹⁰ Z praktických dôvodov, Palmerová (1996) z výskumu vylúčila fatalistov (ktorí vykazujú podobné vzorce postojov a správania ako hierarchisti) a hermitikov (vzhľadom na ich zriedkavý výskyt).

¹¹ Vnímajúci nerovnosť v kontexte špecializácie a delby práce ktorá umožňuje vyššiu efektivitu a súčasne nenabúrava harmóniu (Dake, 1991), veľmi citliví vo vzťahu k občianskym nepokojom a demonštráciám, tie vnímajú ako narušenie rešpektu voči autorite, ktorú by radi udržali.

¹² Definovaný tiež vysokou mierou sebaregulácie, vôľou po stabilnom investičnom prostredí a citlivosťou voči témam ako štátnym dlhy, či vládne regulácie.

rí autori zistili kultúrne rozdiely vo vnímaní rizika u komplexných podnetov ako sú technologické hrozby (napríklad Kleinhesselink, Rosa, 1991; Keown, 1989, v Weber, Hsee, 2000), avšak s ohľadom na odlišnosti v dielčích faktoroch (konkrétne bezpečnostná, zdravotná situácia v krajine, prírodné prostredie a súvisiace udalosti) ostáva veľmi zložitým určiť podiel kultúry per se. V tomto kontexte však Slovic (1997) na základe existujúcich medzikultúrnych porovnaní potvrdil, že participanti rozličných kultúr zdierajú rovnakú faktorovú štruktúru: všetkých sa týkal vplyv faktoru hrôzy ako aj rizika z nepoznaného.

4. Pravdepodobnostné usudzovanie

Pravdepodobnostné usudzovanie, alebo usudzovanie ohľadom subjektívnej istoty výsledku vychádzajúce z pravdepodobnostnej teórie, dosahuje medzi kultúrami značnú mieru odlišností. Pri testovaní výskumníci najčastejšie používajú kalibračný dizajn, pri ktorom sú skúmaným osobám prezentované otázky všeobecných znalostí a ich úlohou je vybrať jednu z dvoch možností odpovede (Yates a kol., 1989). Participanti následne hodnotia dôveru vo vlastnú odpoveď a tento údaj (resp. priemerný údaj ohľadom dôvery) je porovnávaný s jej (ich) skutočnou správnosťou. Dobre kalibrované pravdepodobnostné úsudky zodpovedajú správnosti odpovedí, teda participant, ktorý uvádza 70-percentnú istotu pri svojich odpovediach a odpovedal na 70 percent odpovedí správne, je takýmto príkladom. Prehnanú sebadôveru charakterizuje napríklad 70-percentná istota a 30-percentná správnosť odpovedí.

4.1 Kultúrne rozdiely v pravdepodobnostnom usudzovaní

Súčasný medzikultúrny výskum v téme je do značnej miery inšpirovaný predošlými priekopníckymi prácami, ktoré porovnávali Číňanov (a iné ázijské populácie) s Američanmi (a ďalšími západnými vzorkami) v pravdepodobnostnom usudzovaní (napríklad Phillips, Wright, 1977; Wright, Phillips, 1979, 1980, v Wright, Wisudha, 1982) a v hodnotení dôvery vo vlastný úsudok¹³ (príklad: Yates, Lee, Shinotsuka, 1996; Yates a kol., 1998). Títo autori namerali významné rozdiely v základných úlohách zameraných na rozhodovanie i usudzovanie.

¹³ Angl. confidence judgement

Prakticky všetky rané štúdie konzistentne demonštrujú tendenciu ázijských študentov (z Hongkongu, Číny, Indonézie a Malajzie) utvárať menej kalibrované úsudky v porovnaní s britskými alebo americkými študentmi (Wright a kol., 1978; Wright & Phillips, 1980, v Ji, Kaulius a kol., 2012). Wright a kol. (1983) zistil lepšiu schopnosť rozlišovať pravdepodobnosť u Britov v porovnaní s Malajzijčanmi. V neskoršom výskume porovnávajúcom Američanov a Číňanov Yates, Lee a Bush (1997) identifikovali prílišnú sebadôveru u oboch vzoriek, pričom hodnoty čínskych participantov prevyšovali skóre namerané na americkej populácii. Tieto výsledky sú podľa Yatesa (Yates a kol., 1997) neraz v kontraste s laickými očakávaniami a s ohľadom na zvolenú metodológiu i magnitúdu rozdielov je možné vylúčiť významnú interferenciu s odpoveďovým štýlom.

Výsledky významnej časti nasledujúceho výskumu¹⁴ dokumentujú pôvodnú líniu rozdielov prisudzujúc vyššiu mieru prílišnej sebadôvery ázijským populáciám s výnimkou japonskej vzorky, ktorá vykazuje lepšiu kalibráciu, než je tomu u participantov z Európy alebo Ameriky.

4.2 Interpretácie zistení

Interpretačné úsilie autorov vyúsťuje do živej debaty ohľadom vplyvu socio-ekonomických faktorov, a to nie len na pozadí výsledkov dokumentujúcich rovnakú mieru prílišnej sebadôvery u tureckých a ázijských respondentov (Whitcomb, 1995), ale i zistení odlišnosti japonských hodnôt a hodnôt v kontinentálnej Ázii (napriek relatívnej kultúrnej blízkosti). Odborníci kladúci v diskusii vyšší dôraz na kultúrne premenné vnímajú výsledky v kontexte sociálnej orientácie čínskej kultúry, vyššej miery kolektivismu, či autoritatívnej formy socializácie (Yang, 1980, v Ji, Kaulius, 2012). Azda najpresvedčivejší argument v súvislosti s hodnotami prílišnej sebadôvery u čínskej vzorky poukazuje na odlišnosť vzdelávacieho systému, ktorý, na rozdiel od západných škôl, vedie študentov k paušálnemu obdivu minulosti vlastnej civilizácie a jej tradícií (Yates a kol., 1997), pričom vzdelávanie ku kritickému mysleniu zohráva(lo) vedľajšiu rolu. Prílišnej sebadôvere je možné porozumieť aj v súvislosti s individuálnou tendenciou hľadania argumentov potvrdzujúcich akúkoľvek prvotnú hypotézu, resp. s neschopnosťou spracovania informácií, ktoré by ju mohli potenciálne vyvrátiť. Mieru, do akej táto neschopnosť kontrastuje so západným školstvom, nechám

¹⁴ Napríklad Yates, Lee, Shinotsuka (1996), Weber, Hsee (2000), Yates, Ji, Oka, Lee, Shinotsuka, Sieck (2010).

na posúdení čitateľovi, existuje však predpoklad, že v krajinách na západ od Moravy sú žiaci/študenti vedení k tomu, aby konfrontovali druhých na báze vlastných názorov a argumentácií.

Jedným z dvoch parciálnych empirických podkladov ku spomínanej kultúrnej interpretácii (vzdelanie ku kritickému mysleniu) je práca Yatesa, Lee a Shinotsuka (1996), v ktorej úlohou participantov bolo uviesť dôvody „pre a proti“ správnosti vlastnej odpovede pri otázkach všeobecných poznatkov. U Japoncov 48 percent všetkých dôvodov tvorili dôvody proti správnosti vlastnej odpovede, na vzorke Spojených štátov to bolo 41 percent dôvodov a u čínskej vzorky autori namerali 24 percent. V druhom výskume Li, Chen a Yu (2006) porovnávali čínskych študentov v Číne a Singapore (ktorý je zložením obyvateľstva i hodnotovo bližšie západnej civilizácii) identifikujúc významne vyššiu mieru prílišnej sebadôvery u študentov študujúcich v Číne. I keď samotní autori považujú výsledky za presvedčivý dôkaz kľúčovej roly vzdelávacieho systému v kontexte skúmanej témy, je namieste kriticky uvažovať aj o ich prílišnej sebadôvere, keďže rad iných relevantných faktorov ostal v citovanom výskume bez kontroly (výchovné štýly, sociálna trieda, a i.). K istej miere ostrážitosti v tomto kontexte inšpiruje aj výskum Li, Bi a Rao (2011), ktorí zistili, že čínsky hovoriaci špičkoví výskumníci vykazovali vyššiu mieru prílišnej dôvery vo vlastné výsledky, než ich anglicky hovoriaci kolegovia¹⁵.

Aj na základe týchto zistení je možné predpokladať, že medzikultúrne rozdiely v prílišnej sebadôvere dosahujú masívnych rozmerov a sú identifikovateľné naprieč sociálnym spektrom až po najprecíznejšie vyškolených jedincov¹⁶.

Pred záverom podkapitoly ostávame čitateľovi ešte dlhší čas interpretácie vysvetľujúcu opačnú časť spektra, teda tradične dobrú mieru kalibrácie u japonskej vzorky. Tú viacerí autori dávajú do spojitosti s rozhodnosťou – na základe sebvýpovedí Japonci vykazovali významne vyššiu mieru nerozhodnosti než americkí aj čínski participanti, a – čo je tiež dôležité – hodnotili nerozhodnosť ako takú (nezávisle od toho, či je ponímaná ako vlastnosť alebo stav) pozitívnejšie (Yates, Ji, Oka, Lee, Shinotsuka, Sieck, 2010). Okrem uvedeného, Japoncov vystihuje dôslednejší prístup k rozhodovaniu charakterizovaný dlhším časom potrebným k utvoreniu rozhodnutia, či vyšším počtom generovaných kontraar-

¹⁵ Podobne ako vo vyššie prezentovanom výskume na študentoch (Yates, Lee, Shinotsuka, 1996), keď boli výskumníci požiadaní o generovanie argumentov proti správnosti ich zistení, anglicky hovoriaci odborníci dokázali vytvoriť dlhšie zoznamy kritických pripomienok, než ich čínsky hovoriaci kolegovia.

¹⁶ V tejto súvislosti je zaujímavou aj skutočnosť, že prevažná časť výskumu v téme dokumentuje prakticky identické kontúry výsledkov.

gumentov (Ji, Kaulius, 2012). Istá – pre japonskú kultúru možno typická – opatrnosť v sociálnom kontexte (prezentovaná aj nižšie v texte analyzovanou nerozhodnosťou, či preferenciou precíznych rozhodovacích stratégií) vyjadruje možnú alternatívu protiváhy k prílišnej sebadôvere. V kontexte našich súčasných poznatkov k téme sa jedná o značne ojedinelý jav, kedy prakticky všetky ostatné skúmané kultúry vyjadrujú istú mieru protikladu k japonskej tendencii nepreceňovať správnosť vlastných rozhodnutí.

5. Nerozhodnosť

Vychádzajúc z našich poznatkov sa predpokladom, že kultúra významne ovplyvňuje mieru nerozhodnosti jednotlivcov, dosiaľ zaoberali tri práce. Opierajúc sa o predošlé zistenia ohľadom ázijského kolektivismu a západného individualizmu výskumníci predpokladali vyššiu mieru nerozhodnosti na vzorkách ázijských populácií¹⁷. Tá sa potvrdila vo výskume Manna (Mann a kol., 1998) porovnávajúcom participantov z Japonska, Hongkongu a Taiwanu so vzorkou z Austrálie, Nového Zélandu a Spojených štátov amerických, však nie v práci Tseho (Tse a kol., 1988), ktorý dokumentoval významne nižšiu mieru nerozhodnosti u Číňanov v porovnaní so západnou (kanadskou) vzorkou.

Vychádzajúc z predošlých zistení sa Yates a Ji (Yates, Ji a kol., 2003, v Yates a kol., 2010) zamerali na porovnanie nerozhodnosti v japonskej, čínskej a americkej populácii, rovnako očakávajú vyššiu mieru nerozhodnosti u ázijských vzoriek, avšak celkovo najvyššiu mieru nerozhodnosti u Japoncov (toto zistenie by vnieslo isté porozumenie do predošlých čiastočne kontrastných zistení Manna a kol. a Tseho a kol.). Hypotéza sa zakladala tiež na práci Yatesa, Lee, Shinotsuka, Patalano a Sieck (1998, v Yates a kol., 2010), ktorá na pozadí utvárania zdravotných diagnóz dokumentuje japonskú dôslednosť v usudzovaní – v porovnaní s participantmi z iných krajín Japonci potrebovali viac času na utvorenie finálneho rozhodnutia a posudzovali vyšší počet alternatív. Samotný výskum Yatesa (Yates a kol., 2010)¹⁸ prináša výsledky, ktoré jednoznačne potvrdzu-

¹⁷ Tá vychádza z očakávania, že zameranie pozornosti na záujem skupiny (kolektivistí) vyžaduje viac času, než samostatné rozhodovanie sa v rovnakej situácii (individualisti), ktorá je v tomto prípade hodnotená nie ako skupinová, ale skôr osobná, resp. súkromná záležitosť.

¹⁸ Yates skúmal nerozhodnosť v troch samostatných štúdiách: v kontexte sebahodnotenia, v súvislosti s kultúrnym významom nerozhodnosti ako hodnoty (pozitívny, resp. negatívny) a formou laboratórnych experimentov.

jú hypotézu ohľadom významne nerozhodnejších Japoncov a relatívne nerozhodnejších Ázijcov, pričom rozdiely medzi americkou a čínskou vzorkou dosahovali relatívne nízke hodnoty. V súvislosti s vyššie uvedenými predpokladmi a výsledkami sú zaujímavé aj tieto otázky: (a) je indikátor kolektivismu vhodným prediktorom v oblasti nerozhodnosti, resp. rozhodovania ako takeého?, (b) je možné nerozhodnosť rozdeliť na parciálne komponenty a skúmať ich aj v záujme lepšieho porozumenia (kultúrnym) odlišnostiam?, (c) aké sú možné implikácie zistení Yatesa, Ji a kol. v praxi?

Čo sa aplikácii týka domnievame sa, že v dobe, ktorej dominujú medzi- resp. nadnárodné spoločnosti majú poznatky ohľadom kultúrnych odlišností v rozhodovacích stratégiách či nerozhodnosti ako takej vysokú hodnotu. Poznanie, že v istých kultúrach je nerozhodnosť vnímaná skôr negatívne (USA)¹⁹, zatiaľ čo v iných prezentuje jeden z predpokladov múdreho úsudku (Japonsko), tvorí predpoklad lepšieho vzájomného porozumenia v kontexte skupinového rozhodovania. Dnes vieme, že rovnaké správanie si v odlišných kontextoch vyslúži opozitné označenia („nerozhodné a pomalé“ v jednom a „uvážlivé, múdre a sofistikované“ v druhom), pričom populácie z týchto kultúrnych okruhov v správaní vykazujú označeniam korešpondujúce odlišnosti v experimentálnych úlohách. Je bežné, že v oblasti skupinových rozhodnutí v rámci organizácií mávajú Európania či Američania pocit, že proces rozhodovania sa neúmerne naťahuje a začínajú o ňom pochybovať, zatiaľ čo sa ich ázijskí partneri cítia nesvoji z rýchlosti „skoku do rozhodnutia“, ktorá evokuje povrchnosť a nezodpovednosť (Yates a kol., 2010).

Jeden z možných scenárov prehĺbenia porozumenia (nielen) kultúrnym odlišnostiam v nerozhodnosti snáď vedie (okrem rozšírenia výskumu o ďalšie kultúry) cez výskum rozdielov v rámci jednotlivých fáz rozhodovania. Ako uvádza Anderson (2003), v súvislosti s našou témou je dôležité rozlíšiť medzi fázou metaanalýzy, v ktorej jednotlivec rozhoduje ohľadom začiatku generácie špeciálnych alternatív riešenia a ďalšou fázou (ktorá pozostáva z viacerých „podfáz“) reprezentovanou samotnou úvahou týkajúcou sa tej-ktorej alternatívy. Nerozhodnosť vo forme prokrastinácie sa odohráva v prvej fáze, neschopnosť vybrať vhodnú alternatívu, či už ako dôsledok príliš hlbokoj analýzy alebo nie, je typický

¹⁹ V politickom alebo obchodnom diskurze v USA je táto vlastnosť neraz vnímaná ako vážny nedostatok.

pre ďalšie fázy. Iné dôležité premenné, napríklad emocionálneho charakteru, interferujú v oboch spomínaných fázach nerozhodnosti.

V súvislosti so vzťahom kolektivismu a nerozhodnosti je na základe doterajších zistení možné predpokladať základný, však nie veľmi diferencovaný potenciál prediktability. Vyššiu mieru presnosti dosahuje pravdepodobne tento prediktor v spojitosti s mierou horizontality (na rovnosť orientovaný kolektivismus), resp. vertikality (orientácia na autoritu). Briley, Morris a Simonson (2000) v danom kontexte zistili, že Číňania aj Japonci (reprezentujúci kolektivistické kultúry) vykazovali pri skupinových rozhodnutiach vyššiu tendenciu preferovať kompromisy, zatiaľ čo ich americkí partneri vychovaní k poznaniu, že kompromisy sú prejavom slabosti a neschopnosti postaviť sa iným v záujme presadenia si svojich cieľov, sa rozhodovali rýchlejšie a jednoznačnejšie.

6. Záver

Počas písania predošlej kapitoly sme sa snažili čitateľovi poskytnúť vyvážený prehľad vo vybraných témach medzikultúrneho výskumu v rozhodovaní. Prácu sme rozčlenili do podkapitol zaoberajúcich sa medzikultúrnymi odlišnosťami v kontexte preferencie rizika, kalibrácie v usudzovaní (prílišnej sebadôvery), či nerozhodnosti. Zaoberali sme sa tiež kultúrnymi teóriami rizika. V prípade, že by nám rozsah práce umožnil rozšíriť súčasnú kapitolu – v súvislosti s osobnostnými atribútmi by sme viac priestoru venovali otázke rozhodovania vo vzťahu ku kultúrnej variabilite konzistencie (resp. flexibility) self. V medzikultúrnej psychológii osobnosti tvorí problematika štruktúry osobnostných črt jednu z najviac diskutovaných tém. Taktiež oblasť konformity, sociálnych vplyvov a sociálnej žiadúcnosti by si v kontexte kultúrnych rozdielov zaslúžila eventúálne viac pozornosti.

Súčasný stav výskumu vo všeobecnosti charakterizuje istá miera konceptuálnej nejednotnosti (viac zrejme v kontexte výskumu osobnosti a rizika) a tiež výrazný nárast odbornej a publikačnej pozornosti²⁰, ktorá nateraz prejavuje tendenciu pokryť tému viac plošne, než hĺbkovo. Ani nové práce však neprinášajú „nový vietor“ v súvislosti s tendenciou autorov redukovať kultúrnu variabilitu na dichotomické komparácie východu zo západom. Výskumy pracujúce so vzor-

²⁰ Nemalá časť nových prác pochádza z výskumu v manažmente.

kami arabskej, africkej populácie, Indov, či Latinoameričanov (s výnimkou prisťahovalcov) prakticky neexistujú. Podobne využitie kvalitatívnych metód ako aj snaha porozumieť pôvodným psychológiám²¹²² dosiaľ absentujú. Do akej miery tieto skutočnosti deformujú poznatky, ktorými súčasne disponujeme, ostáva rečníckou otázkou.

Na druhej strane pozitívnych signálov je viacero. Jedným z nich je zvyšujúci sa počet prác, ktoré vo svojich ambíciách mieria vyššie, než je deskriptíva medzinárodných rozdielov a snažia sa postihnúť aj jemnejšie premenné kultúr na pozadí známych získaných výsledkov. Taktiež po metodologickej stránke pribúda prác s vyšším štandardom (napríklad Norenzayan, 2002), pričom postihnutie premennej akulturácie tvorí súčasť zvyšujúceho sa počtu medzikultúrnych porovnaní. V neposlednom rade, fúzie donedávna oddelených vedných disciplín (napr. ekonomická psychológia) utvárajú priestor k širšej interdisciplinárnej spolupráci – jednému zo základných predpokladov porozumenia takej komplexnej téme, akou je rozhodovanie (nielen v kontexte kultúr).

Literatúra

- ANDERSON, C. J. (2003). The psychology of doing nothing: Forms of decision avoidance result from reason and emotion. *Psychological Bulletin*, 129(1), 139–167.
- BAČOVÁ, V., BREZINA, I., LESNIAK, A. (2010). Anticipated loss aversion for small and large amounts of money in culturally different (Slovakia, Poland, Bolivia) university student samples. *Studia Psychologica*, 52(4), 315–326.
- BECK, U. 1992. *Risk society: Toward a new modernity*. London: Sage.
- BONTEMPO, R. N., BOTTOM, W. P., WEBER, E. U. (1997). Cross-cultural differences in risk perception: A modelbased approach. *Risk Analysis*, 17, 479–488.
- BRILEY, D. A., MORRIS M. W., SIMONSON I. (September 2000). "Reasons as carriers of culture: Dynamic versus dispositional models of cultural influence on decision making". *Journal of Consumer Research*, 27(2), 157–178.
- CHU, P. C., SPIRES, E. E., FARN, C. C., SUEYOSHI, T. (2005) Decision processes and use of decision aids: Comparing two closely related nations in East Asia, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36, 304–322.

²¹ Angl. indigenous psychology

²² S výnimkou práce Henricha (Henrich a kol., 2005).

- DAKE, K. (1991). Orienting dispositions in the perception of risk. *Journal of Cross-Cultural Psychology* (March), 22(1), 61–82.
- DOUGLAS, M., WILDAVSKY, A. B. (1982). *Risk and culture: An essay on the selection of technical and environmental dangers*. Berkeley: University of California Press.
- EDWARDS, W., VON WINTERFELDT, D. (1987). Public values in risk debates. *Risk Analysis*, 7, 141–158.
- HSEE, C. K., WEBER, E. U. (1999). Cross-national differences in risk preferences and lay predictions for the differences. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 165–179.
- JI, L. J., KAULIUS, M. (2013). Judgement and decision making across cultures. *Advances in Psychological Science*, 21(3), 381–388.
- LAU, L. Y., RAYNARD, R. (2005). Chinese and English probabilistic thinking and risk taking in gambling. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36, 621–627.
- LI, S., FANG, Y. Q. (2004). Respondents in Asian cultures (e.g., Chinese) are more risk-seeking and more overconfident than respondents in other cultures (e.g., in United States) but the reciprocal predictions are in total opposition: How and why? *Journal of Cognition and Culture*, 4(2), 263–292.
- LI, S. CHEN, W-W, YU, Y. (2006). The Reason for Asian Overconfidence. *The Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied*, 140(6), 615–618.
- LI, S., BI, Y-L., SU, Y., RAO, L-L. (2011). An additional gain can make you feel bad and an additional loss can make you feel good. *Advances in Psychological Science*, 19(1), 9–17.
- LUCE, R. D., WEBER, E. U. (1986). An axiomatic theory of conjoint, expected risk. *Journal of Mathematical Psychology*, 30, 188–205.
- MANN, L., RADFORD, M., BURNETT, P., FORD, S., BOND, M., LEUNG, K., a kol. (1998). Cross-cultural differences in self-reported decision-making style and confidence. *International Journal of Psychology*, 33(5), 325–335.
- MARSHALL, R., TZUNG-CHENG H., YINGZI X., INWOO N. (2011). "Extending prospect theory cross-culturally by examining switching behavior in consumer and business-to-business contexts," *Journal of Business Research*, 64(8), 871–878.
- NISBETT, R. E. (2003). *The geography of thought: How Asians and Westerners think differently ... and why*. New York: The Free Press.
- PALMER, C. G. (1986). Risk perception: An empirical study of the relationship between worldview and the risk construct. *Risk Analysis*, (Oct),16(5), 717–23.
- PETERS, E., SLOVIC, P. (1996). The role of affect and worldview as orienting dispositions in the perception and acceptance of nuclear power. *Journal of Applied Social Psychology*, 26, 1427–1453.
- RENN, O. (1992). Concepts of Risk: A classification. In S. Krinsky, D. Golding (Eds), *Social theories of risk* (s. 53–82), London: Praeger.
- ROHRMANN, B. (1996). Perception and evaluation of risks: Findings for New Zealand and cross-cultural comparisons, Lincoln University, Canterbury, NZ.

- SLOVIC, P. (1987). Perception of Risk. *Science*, 236, 280–285.
- SLOVIC, P. (1997). Risk perception and trust. In V. Molak (Ed.), *Fundamentals of risk analysis and risk management* (s. 232–246). New York: Lewis Publishers.
- TAYLOR, S. E., SHERMAN, D. K., KIM, H. S., JARCHO, J., TAKAGI, K., DUNAGAN, M. S. (2004). Culture and social support: Who seeks it and why? *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 354–362
- THOMPSON, M., ELLIS, R., WILDAWSKY, A. (1990). *Cultural theory*. Boulder, CO. Westview Press.
- TSE, D. K., LEE, K.-H., VERTINSKY, I., WEHRUNG, D. A. (1988). Does culture matter? A cross-cultural study of executives' choice, decisiveness, and risk adjustment in international marketing. *Journal of Marketing*, 52, 81–95
- WEBER, E. U., HSEE, C. K. (1998). Cross-cultural differences in risk perception, but cross-cultural similarities in attitudes towards perceived risk. *Management Science*, 44, 1205–1217.
- WEBER, E. U., HSEE, C. K. (1999). Cross-national differences in risk preference and lay predictions. *Journal of Behavioural Decision Making*, 12, 165–179.
- WEBER, E. U., HSEE, C. K. (2000). Culture and individual judgment and decision making. *Applied Psychology: An International Review*, 49, 32–61.
- WHITCOMB, K. M., ÖNKAL, D., CURLEY, S. P., BENSON, P. G. (1995). Probability judgment accuracy for general knowledge: Cross-national differences and assessment methods. *Journal of Behavioral Decision Making*, 8, 51–67.
- WRIGHT, G., WISUDHA, A. (1982). Distribution of probability assessment for almanac and future event questions. *Scandinavian Journal of Psychology*, 23, 219–224.
- WRIGHT, G. N. (1983). *Behavioural decision theory an introduction*. Harmondsworth: Penguin.
- YATES, J., LEE, J., SHINOTSUKA, H. (1996). Beliefs about overconfidence, including its cross national variation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 138–147.
- YATES, J. F., LEE, J. W., BUSH, J. G. (1997). General knowledge overconfidence: Cross-national variations, response style, and "reality." *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 70, 87–94.
- YATES, J. F., ZHU, Y., SHINOTSUKA, H., TODA, M. (1998). Cross-cultural variations in probability judgment accuracy: Beyond general knowledge overconfidence? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, May, 74(2), 89–117.
- YATES, J., JI, L. J., OKA, T., LEE, J. W., SHINOTSUKA, H., SIECK, W. (2010). Indecisiveness and culture: Incidence, values and thoroughness. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 41, 428–444.

VII. KVALITATÍVNE PRÍSTUPY K SKÚMANIU SOCIÁL- NYCH VPLYVOV NA ROZHODOVANIE

Radomír Masaryk

1. Úvod

Klasické prístupy k rozhodovaniu vychádzajú predovšetkým z ekonomických modelov, ktoré vnímajú človeka ako plne racionálneho aktéra (Bačová, 2010). Snaha vyextrahovať zásadné premenné zo zložitého komplexu faktorov je určite v súlade s tradičným chápaním vedeckej metódy. Ako nežiaduci dôsledok avšak často zanedbáva vplyv kontextu: či už na makroúrovni (širší kontext v zmysle legislatívnej štruktúry, regulačného rámca, spoločenských procesov) alebo aj na mikroúrovni (bezprostredný sociálny kontext a faktory ako skupinové normy, konformita, podliehanie autorite, atď.)

V oblasti sociálnej psychológie sa klasické štúdie sociálneho vplyvu orientovali predovšetkým na faktor výkonu (napríklad Triplett, 1898; Latané & Darley 1970). Tieto štúdie sledovali v prvom rade rozdiely v individuálnom výkone oproti podávaniu výkonu v skupine. K ďalším sociálnym faktorom, ktoré sledovala sociálna psychológia patrili napríklad štúdie konformity jednotlivca voči majorite (Asch, 1955), skúmanie poslušnosti (Milgram, 1974), výskumy v oblasti sociálnych noriem či skupinového konfliktu (Sherif, 1936), identifikácie so sociálnou rolou či deindividuácie (Zimbardo, 2007), alebo konformity majority voči minorite (Moscovici, Lage, & Naffrechoux, 1969). Inšpiratívny rámec pre rozhodovanie skupín priniesli napríklad Latané a Darley (1970), ktorí experimentálne sledovali rozdiely v ochote zasiahnuť pri jednotlivcoch, dyádach či triádach. Zistili, že ochota zasiahnuť výrazne závisí od veľkosti skupiny.

Základná metóda, ktorou postupovali výskumníci uvedení v predchádzajúcom odseku bol experiment. Napriek pozitívnym výhodám experimentálnej praxe je tu však jeden zásadný problém, ktorý najlepšie ilustruje práve Milgramova séria experimentov s administrovaním elektrických šokov druhému človeku: miera poslušnosti sa významne líšila od kontextu, v ktorom experiment pre-

biehal. Napríklad aj v súvislosti s tým, či prebehol v serióznej akademickej inštitúcii alebo v ošarpanejšej budove, alebo či experimentátor vykazoval vonkajšie znaky kompetentnej autority.

Podobnú úvahu by sme mohli uplatniť aj na prípad vraždy Kitty Genovese, ktorý bol základom pre experimenty Latané a Darleyho (1970). Na prvej úrovni môžeme príklad brať ako príbeh 38 ľudí, ktorí nepomohli obeti vraždy. Po hlbšom preskúmaní zdrojov (details v Masaryk, 2007) však zistíme, že rozhodovanie svedkov prebiehalo v určitom širšom kontexte a práve tieto faktory mohli zohrať významnú úlohu (ide napríklad o limitované vnemy väčšiny svedkov, existenciu hlučného pohostinstva a časté skúsenosti obyvateľov s nočnými hádkami na danej ulici, vtedajšie skúsenosti s kontaktovaním polície, neexistenciu jednotného čísla pre núdzové volanie v tej dobe, a podobne). Pohľad na celkový kontext tak môže spochybníť základný koncept sociálnej psychológie, ktorý z tohto príbehu vychádza: apatiu okolostojacich.

Predkladaná kapitola monografie v prvej časti zhrňa niekoľko príkladov štúdií, ktoré sa snažia ísť práve cestou reflektovania širšieho kontextu, v ktorom rozhodovanie prebieha. Zameriame sa na kvalitatívne metódy, ktoré pomáhajú pozrieť sa na skúmanú problematiku v rámci širšieho kontextu a priniesť tak nové poznatky v oblasti rozhodovania. Samostatne sa budeme venovať rozhodovaniu v medicínskej oblasti, kde sa rozhodovanie skúmalo mimoriadne intenzívne v nadväznosti na celkovú zmenu paradigmy s postupným prechodom na väčšie zapájanie pacientov do zdravotnej starostlivosti (pozri Masaryk a Petrjánošová, 2012). Spomenieme však aj výskumy v niekoľkých ďalších oblastiach. V závere analyzujeme náš pilotný prieskum sledovania rozhodovacích procesov v samosprávnej akademickej inštitúcii na vysokej škole.

V nasledujúcich dvoch podkapitolách prinášame niekoľko príkladov štúdií, ktoré sledovali sociálne vplyvy na rozhodovanie kvalitatívnymi metódami. Štúdie sme vyhľadávali hlavne v databázach BioMedCentral, PubMed a Academic Search Premier (EbscoHost). Použité kľúčové slová boli hlavne „sociálne faktory rozhodovania“ a „kvalitatívny výskum“, ale skúšali sme aj varianty „sociálny vplyv“, „kvalitatívna štúdia“, „zúčastnené pozorovanie“, v anglickom jazyku. Z nájdených 24 štúdií sme následne selektovali tie, ktoré neboli relevantné k našej téme; do výsledného výberu sa dostalo 13 štúdií, ktoré ďalej analyzujeme v nasledujúcich dvoch podkapitolách.

2. Príklady štúdií z medicínskeho prostredia

V kontexte starostlivosti o svoje zdravie bežne robíme napríklad každodenné drobné rozhodnutia týkajúce sa životosprávy. Avšak rozvoj lekárskech technológií ruka v ruku s odklonom od medicínskeho paternalizmu v ostatnom období zásadne zvýšil dôraz na proces rozhodovania – na strane lekárov aj pacientov. Spracovávanie pravdepodobnosti výsledkov dvoch rôznych intervencií (povedzme konzervatívna liečba vs. invazívny zákrok pri rakovinovom ochorení) môže veľmi významne ovplyvniť výsledok celého procesu interakcie pacienta/klienta s lekárom (pozri Masaryk a Petrjánošová, 2012).

Vďaka starnutiu populácie a novým možnostiam lekárskej vedy bude rozhodovanie sa o ďalšom postupe liečby čoraz častejšie. Skúmať proces rozhodovania v tomto kontexte má obrovský význam, napríklad z pohľadu starších pacientov a u pacientov z rôznych sociálnych či kultúrnych vrstiev, pre ktorých môže byť rozhodovanie mimoriadne náročné (Tariman, 2012). Samozrejme, súčasťou tohto balíka otázok je aj rozhodovanie samotných lekárov či záchranárov pri rozhodovaní sa o vhodnom zákroku (pozri Gurňáková, 2011; Gurňáková a kol., 2013).

V prvej štúdií „*Chápanie práce všeobecných lekárov: pohľad spoločenských vied na kontext lekárskeho rozhodovania v primárnej starostlivosti*“ si Geneau a kol. (2008) dali za cieľ lepšie pochopiť vplyvy organizačných a environmentálnych faktorov na prácu všeobecných lekárov. Ako výskumnú metódu použili interview (n=28), pričom dáta spracovali formou teórie štruktúrovania („*structuration theory*“) (Giddens, 1984, in Geneau a kol., 2008). Giddensova teória štruktúrovania sa snaží pochopiť, ako proces rozhodovania na úrovni kliniky môžu ovplyvňovať organizačné či environmentálne faktory. Zameriava sa na vytváranie a reprodukovanie spoločenských systémov. Integruje individuálne potreby a štrukturálne potreby s cieľom vysvetliť, prečo aktéri konajú tak ako konajú. Individuálne preferencie lekárov o obsahu či organizácii ich klinickej práci vníma napríklad ako snahu získať pocit bezpečia („*ontological security*“), v zmysle autonómie v rámci predpovedateľných rutinných spôsobov. Táto teória vedie k dvom základným predpokladom štúdie: (1) Všeobecní lekári nemôžu mať pod kontrolou všetky okolnosti relevantné ku konkrétnym krokom, ani nedokážu vždy presne predpovedať dôsledky ich konania, a (2) Každé konanie vytvára podmienky pre ďalšie konanie.

Z pohľadu výsledkov popisujú, ako organizačné a environmentálne charakteristiky ovplyvňujú rôzne oblasti práce všeobecných lekárov. Rozhodovanie ovplyvňujú faktory, ktoré nazývajú primárne efekty (patrí tam režim odmeňovania, interakcie s kolegami, požiadavky pacienta, a dostupnosť iných lekárskeho zdrojov), ale aj tzv. sekundárne efekty: rozhodnutia v týchto oblastiach majú zamýšľané aj nezamýšľané dôsledky, ktoré ovplyvňujú konanie lekárov. Príkladom nezamýšľaných dôsledkov je, keď rezervačný systém znemožní flexibilne si dohodnúť konzultáciu s pacientom v čase, kedy by to lekár považoval za nevyhnutné; lekári si následne vytvárajú tieňový systém vyšetovania (autori to označujú výrazom „secret office“) napríklad v čase obedňajšej prestávky.

Špecifickou oblasťou lekárskej praxe je predpisovanie liekov alebo preskripcia. Jacoby, Smith a Eccles (2003) sa v „*Kvalitatívnej štúdií skúmajúcej vplyvy na rozhodovanie všeobecných lekárov o predpisovaní nových liekov*“ zaujímali, na základe čoho sa praktickí lekári rozhodujú pri predpisovaní určitých medikamentov, osobitne nových a drahých. Použitou metódou boli hĺbkové pološtruktúrované interview s lekármi. Ako uvádzajú, výsledky predchádzajúceho kvantitatívneho výskumu (n=520) priniesli výpočet niekoľkých faktorov, ktoré na toto rozhodovanie vplyvajú; tieto výsledky však nehovoria nič o tom, čo lekárov motivuje pri rozhodovaní. Po realizácii kvalitatívnej štúdie uvádzajú, že medzi hlavné vplyvy na predpisovanie nových liekov patria *externé vplyvy* ako sú kolegovia, literatúra, vzdelávacie podujatia, farmaceutické spoločnosti, zdravotnícke authority, dáta PACT (Prescribing Analysis and Cost Tabulation – analýza predpisovania liekov na národnej úrovni v zmysle porovnania nákladov a počtu predpísaných jednotiek), či vplyv osoby farmaceutického a medicínskeho poradcu na pracovisku. Patria sem však aj *interné vplyvy* na strane lekárov ako miera vyhýbania sa riziku, sebaistota, miera skúseností s predpisovaním liekov, miera skúseností v klinickej oblasti, skúsenosti s daným liekom, citlivosť voči nákladom, či vnímanie svojej profesijnej roly. Nakoniec sú tu aj *charakteristiky liekov*, ktoré ovplyvňujú ich predpisovanie ako účinnosť, bezpečnosť a znášanlivosť (profil nežiaducich účinkov), užívanie a spolupráca zo strany pacienta („compliance“), náklady, farmakologická nezvyčajnosť a jedinečnosť, a charakteristiky pacienta (vek, klinický stav).

Autori realizovali 56 pološtruktúrovaných rozhovorov s praktickými lekármi, ktoré nahrávali, následne prepísali, zakódovali a neustálym porovnávaním identifikovali vynárajúce sa oblasti. Zistili, že lekári, ktorí predpisovali menej nových a drahých liekov si pri predpisovaní viac uvedomovali a brali do úvahy

cenu liekov ako lekári, ktorí predpisovali drahšie lieky častejšie. Lekári s vysokou aj nízkou mierou preskripcie svoje preskripcčné správanie zhodne vnímali ako konzervatívne. Lekári s nízkou preskripciou mali vyššiu mieru konformity ku skupinovým normám, a identifikovali kompromisy medzi kolegami pri predpisovaní a pri sledovaní nákladov. Konformitu ku skupinovým normám predstavovalo odhodlanie riadiť sa „formulármi pre prax“. Lekári s vysokou mierou preskripcie sa častejšie vyjadrovali v zmysle indiferentnosti voči nákladom na lieky a nereflektovali ani na zdieľaný étos v rámci lekárskej praxe.

Účelom „formulárov pre prax“ („practice formulary“) je zabezpečiť efektívnosť vynakladania nákladov tým, že prinášajú limitovaný výber preferovaných liekov. Mali by odrážať národné a lokálne pravidlá a odporúčania pri predpisovaní liekov, a ich cieľom je lepšie spravovanie („governance“) klinickej praxe a konzistentnejšia preskripcia.

Vplyv skupinových noriem bol evidentný prostredníctvom výpovedí o formulároch pre prax, ktoré sa používali alebo aktívne pripravovali; takéto výpovede boli bežnejšie v skupine lekárov s nižšou preskripciou ako v druhej skupine. V naratívach lekárov s nižšou preskripciou prevládal dôraz na uvedomovanie si podobností pri predpisovaní v dôsledku vysokej miery komunikácie s inými lekármi; a tento jav fungoval na neformálnej aj formálnej úrovni. Výpovede lekárov s vysokou mierou preskripcie naznačovali, že v tejto skupine prevládal omnoho nižší záväzok ku konceptu formulárov pre prax a k potrebe dohody o predpisovaní liekov, či už na všeobecnej úrovni alebo na úrovni nových liekov.

Participant v štúdiu opakovane hľadali rovnováhu medzi dvomi extrémnymi pozíciami (alebo ako hovoria autori, cnosťami) – medzi altruizmom a vlastným záujmom, medzi konformitou a rezistenciou, či medzi dyadickým vzťahom lekár-pacient a zodpovednosťou voči celej spoločnosti. Každá z týchto cností má svoje opodstatnenie, ale každú z nich je potrebné nevnímať extrémne a interpretovať ju v závislosti od kontextu. Faktory, ktoré autori označujú ako cnosti sú preto kontextovo determinované a dynamické.

Predchádzajúce výsledky výskumu naznačujú, že všeobecní lekári majú tendenciu predpisovať nové a nákladné lieky, čo vedie k značným nárastom nákladov. Kvantitatívne štúdie identifikovali komplexný rozsah faktorov ovplyvňujúcich rozhodnutia všeobecných lekárov vo vzťahu k preskripcii. Podľa autorov štúdie však naďalej ostáva priestor pre skúmanie faktorov, ktoré motivujú rozhodovanie lekárov o preskripcii na individuálnej úrovni. Citovaná štúdia pri-

dáva dôležitý poznatok, že lekári s nižšou preskripciou nových liekov sa vyznačujú prístupom, ktorý viac zohľadňuje náklady, a súčasne tendenciou konformity k normám praxe (napríklad v podobe formulárov). Ak chce naša spoločnosť dosiahnuť vyššiu efektívnosť nákladov, je potrebné na úrovni lokálnych aj národných stratégií prekonať rezistenciu voči konceptu zohľadňovania nákladov. Nestačí iba klásť dôraz na nákladovú efektívnosť, ale je potrebné pracovať aj s postojmi lekárov tak, aby pozitívnejšie prijímali otázku ceny liekov a súčasne aby boli ústretovejší k potrebe zapájania pacientov do rozhodovania o liečbe.

Pri vnímaní lekárskej intervencie často vychádzame z predpokladu, že lekári sú pripravení intervencie poskytovať a pacienti zas v prípade zdravotných problémov (či v snahe im predísť) lekárov vyhľadajú a ich odporúčania budú akceptovať. Takémuto ideálnemu obrazu však môžu brániť ďalšie kontextové či kultúrne faktory. V texte s názvom *“Sociálne a kultúrne faktory ovplyvňujúce akceptáciu intervencií pri malárii v tehotenstve v Afrike”* sa autori (Pell a kol., 2011) podujali spracovať 14 štúdií realizovaných hlavne metódou rozhovorov a pozorovania. Pri syntéze týchto kvalitatívnych výskumov sa snažili ísť nad rámec pôvodných štúdií a produkovať nové vhľady. Záverom bolo identifikovanie faktorov (chápanie prenatálnej starostlivosti, interakcie medzi zdravotníkmi a klientmi, rozhodovanie v domácnosti, rodové vzťahy, nákladnosť a vzdialenosť k zdravotným službám), ktoré ovplyvňujú prístup tehotných žien k intervenciám zameraných na predchádzanie malárie. Štúdiá má mimoriadne praktický dosah, keďže umožní eliminovať uvedené faktory brániace dostupnosti intervencií.

Samostatnou kapitolou sú elektívne lekárske zásahy, ktorých cieľom nie je liečiť ochorenie, skôr dosiahnuť medicínskymi prostriedkami určitý iný cieľ. Dobrým príkladom je umelé oplodnenie. Pozoruhodným metodickým počínom v štúdií s názvom *„Nebolo to tak, že chcem byť tehotná, tak ideme na to: rozhodovanie lesbických párov o plánovaní materstva formou inseminácie donorom”* (Chabot & Ames, 2004) bolo využitie feministickej teórie ako rámca pre spracovanie dát. Cez prizmu nazerania na lesbické ženy ako na marginalizovanú skupinu sa autorky snažili o zmapovanie rôznych vrstiev a značnej komplexnosti rozhodovania v kontexte, v ktorom sa výber rôznych alternatív javí ako komplexný či nejasný. Základným nástrojom takéhoto prístupu je reflexivita v snahe zvýšiť citlivosť ku skúsenostiam iných, hlavne tých, ktorí nie sú reprezentovaní v mainstreamovom diskurze.

V konkrétnom prípade autorky porovnávali lesbickú ženu, ktorá sa snažila o insemináciu donorom, s podobnou skúsenosťou heterosexuálnej vydatej

ženy. To, že prvá sa svoju lesbickú identitu snažila zamlčať, kým druhá o svojom vzťahu bežne hovorila spôsobovalo značné rozdiely v prežívaní skúsenosti s touto lekárskou procedúrou. Výsledkom ich štúdie bol model so siedmymi zásadnými krokmi rozhodovania sa u danej cieľovej skupiny. Rodičovstvo lesbických párov je v mnohých aspektoch jedinečnou skúsenosťou, a páry musia na tejto ceste prejsť mnohými rozhodnutiami. Štúdia citovaných autoriek sa snaží prispieť k pochopeniu tohto procesu, a nielen identifikovať komponenty procesu rozhodovania, ale zároveň ich vnímať a konceptualizovať cez hlasy ich participantiek. Model rozhodovania ilustruje, že najkomplexnejšími súčasťami tohto procesu sú prístup k informáciami a podpore, rozhodovanie o tom, kto bude biologickou matkou, a proces vyjednávania rodičovstva v širšom heterosexistickom kontexte.

Ide o skvelý príklad toho, ako je určitá (relatívne nová) elektívna lekárska procedúra zakotvená v širších spoločenských procesoch, a v akých rôznych súvislostiach a významoch sa odohráva rozhodovanie o jej podstúpení.

Priestor rozhodovania o lekárskej starostlivosti je však omnoho komplexnejší ako len svet lekárov, k tomu svet pacientov/laikov, a okolo toho širší sociálny kontext. Porter a kol. (2007) v texte „*Nová pôrodná asistencija? Kvalitatívna analýza stratégií rozhodovania pôrodných asistentiek*“ metódou zúčastneného pozorovania (n=16) a fokusovej skupiny (n=8) sledovali používanie stratégií rozhodovania u pôrodných asistentiek („midwives“). Ako uvádzajú, oblasť pôrodnej asistencie („midwifery“) je zaujímavý autonómny priestor, ktorý stojí medzi priestorom laikov a priestorom lekárov. Môžeme to porovnať so zdravotnými sestrami, ktoré sú podriadené pod paradigmu lekárstva; pôrodné asistovanie však tejto paradigme podriadené nie je. Autori potvrdili existenciu troch modelov kontroly nad profesijným kontextom („occupational control“) – konkrétne byrokratické rozhodovanie, klasické profesionálne rozhodovanie, a nové profesionálne rozhodovanie. Pri klasickom profesionálnom rozhodovaní si kontrolu zachovávajú samotní profesionáli – sami predsa najlepšie vedia, čo je pre pacienta dobré, a preto môžu robiť rozhodnutia jednostranne. Pri byrokratickom rozhodovaní sa prax riadi organizačnými nariadeniami a zdravotné sestry ako aj pôrodné asistentky automaticky dodržiavajú súbory nariadení. Pri novom profesionálnom rozhodovaní je kontrola zdieľaná medzi profesionálom a klientom; rozhodovanie je tiež zdieľané, vychádza z vyjednávania medzi profesionálom a klientom, pričom každý z nich vychádza zo svojej vlastnej relevantnej poznatkovej základne.

Osoby, vstupujúce do rozhodovania však nemusia byť ani profesionáli; naše vnímanie rozhodovacích procesov často podceňuje úlohu rôznych skrytých aktérov. Text „*Úloha svokier pri rozhodovaní o prenatálnej starostlivosti v Nepále*“ (Simkhada, Porter a van Teijlingen, 2010) sa zameriava na priamy vplyv svokier v rámci rodiny pri rozhodovaní o prenatálnej starostlivosti. Prenatálna starostlivosť má priamy súvis so zdravím tehotných žien aj ich detí, avšak v Nepále absolvuje odporúčané štyri návštevy len 29% tehotných žien. Podobne ako v mnohých iných juhoázijských krajinách, kľúčovú rolu pri rozhodnutiach ohľadom prístupu ku zdravotníckym službám a k poskytovateľom zdravotníckych služieb zohrávajú svokry týchto žien. Cieľom štúdie založenej na metóde interview (30 tehotných žien, 10 manželov a 10 svokier v rurálnej aj urbánnej komunite) preto bolo preskúmať úlohu svokier pri rozhodovaní o prenatálnej starostlivosti.

Výsledky naznačujú, že svokry len málokedy podporujú svoje nevesty, aby vyhľadali starostlivosť, väčšinou je ich postoj negatívny. Hlavné faktory, vďaka ktorým svokry túto starostlivosť neodporúčajú sú hlavne očakávania ohľadom domácich prác, ktoré musia tehotné ženy realizovať a presvedčenie o neúčinnosti týchto lekárskeho kontroly. Patrí sem aj faktor nedostatočných zdrojov, a mocenské vzťahy medzi svokrou a nevestou.

Nepálske svokry majú tradične silnú mocenskú pozíciu, keďže kontrolujú zdroje v rámci domácnosti prostredníctvom blízkeho kontaktu s hlavnými živiteľmi rodiny (manželia a synovia). Podľa viacerých žien práve kontrolovaním zdrojov bránia svojim nevestám v prístupe k prenatálnej starostlivosti. Svokry väčšinou nevnímajú žiadne bezprostredné výhody takejto starostlivosti, a považujú súvisiace výdavky za zbytočné. Ženy z rurálnych prostredí väčšinou majú v rámci rodiny pomerne nízky status, a len málokedy majú vlastný zdroj príjmov; sú tak odkázané na rozhodnutia svokier. Tie bežne voči nim zastávajú autoritívnu pozíciu. Ako ukazuje štúdia, tento mocenský kontext vplýva na rozhodovanie.

V závere tejto podkapitoly sa zameriame na dve metaštúdie ako ukážky možností takéhoto metodického prístupu.

Goethals a kol. (2012) sú autormi štúdie o rozhodovaní zdravotných sestier ohľadom používania fyzických zábran pri ťažko kontrolovateľných pacientoch pod názvom „*Rozhodovanie zdravotných sestier v prípadoch použitia fyzických zábran: syntéza kvalitatívnych dôkazov*“. Tím realizoval metaanalýzu dvanásťich výskumov publikovaných v časovom období dvadsiatich rokov a identifikoval

val štyri témy spojené s rozhodovaním: (1) rozhodovanie ako komplexná trajektória zameraná na bezpečnosť, (2) rozhodovanie v podmienkach bilancovania etických hodnôt a hodnôt bezpečnosti; (3) faktory s vplyvom na rozhodovanie na strane sestier; (4) faktory kontextu s vplyvom na rozhodovanie. Všetky tieto faktory dokážu sestram komplikovať etické rozhodovanie o vhodnom použití fyzických zábran. Uzatvárajú, že proces rozhodovania ovplyvňujú faktory na strane sestier ako aj kontextové faktory. Do budúcnosti nastoľujú potrebu vzdelávať sestry tak, aby ich rozhodovanie dokázalo tieto faktory kvalitnejšie reflektovať.

Autori využili metódu od Sandelowskej a Barossovej zameranú na proces zisťovania, výberu, ohodnotenia a syntézy výsledkov kvalitatívnych štúdií. Sandelowski a Barroso sa výskumne venovali HIV – pozitívnym ženám a v priebehu svojho výskumu vytvorili zároveň systematický prístup k syntéze zistení kvalitatívnych štúdií (Chenail, 2009). Sandelowski a Barroso (2002) považujú pri syntéze a kvalitatívnom hodnotení zistení pochádzajúcich z kvalitatívnych výskumov za dôležité nielen epistemické kritéria, ale aj rétorické a estetické kritéria. Správu z výskumu ponímajú ako dynamický nástroj, ktorý slúži ako mediátor medzi výskumníkom/pisateľom a hodnotiteľom/čitateľom, nie ako faktický záznam určitých udalostí. Kladú dôraz napríklad na to, aby hodnotitelia dokázali akceptovať širokú diverzitu rôznych štýlov písania kvalitatívnych textov, a nevyradili text z takých dôvodov, ktoré nespochybnujú výsledky. Snažia sa „vidieť pod povrch“, a uvedomovať si rozdiely medzi nevýznamnými chybami a vážnymi procedurálnymi či interpretačnými pochybeniami, ktoré môžu zásadným spôsobom diskreditovať závery. Samozrejme, zásadnou súčasťou postupu spomínaných autoriek je sledovanie, do akej miery sú výsledky podložené. Cieľom ich postupu je kvalitatívna metasyntéza. Metasyntézu chápu ako výskumnú integračnú štúdiu, pri ktorej sa kombinujú závery realizovaných kvalitatívnych štúdií (Sandelowski a Barroso, 2003).

V prehľadovej štúdií *„Lekár, pacient a kontextové faktory ovplyvňujúce rozhodovanie o liečbe u starších dospelých s rakovinou a modely rozhodovania: Prehľad literatúry“* sa Tariman a kol. (2012) zameriavajú na faktory na strane lekárov, pacientov a kontextu, ktoré ovplyvňujú rozhodovanie o liečbe starších pacientov s rakovinou. Snažia sa tieto faktory vzťahovať na teoretické modely rozhodovania. Ako vstupné dáta prehľadovej štúdie využili články z databáz PubMed (1966 po apríl 2010), PsycINFO (1967 po apríl 2010) a CINAHL® (1982

po apríl 2010), kde vyhľadávali relevantnú medicínsku, psychologickú a ošetrovateľskú literatúru.

Autori uvádzajú, že k faktorom na strane lekárov, ktoré ovplyvňovali rozhodovanie o liečbe patrili osobné presvedčenia a hodnoty, lekárske skúsenosti, typ praxe, vnímanie zníženej očakávanej dĺžky života, zdravotnícke faktory, otázka moci a štýl komunikácie. K faktorom na strane pacienta patrili osobné presvedčenia a hodnoty, etnicita, preferencie v oblasti kontroly nad rozhodnutiami, predchádzajúce skúsenosti v oblasti zdravia, vnímanie procesu rozhodovania a osobné faktory. Ku kontextovým faktorom patrili dostupnosť osobnej starostlivosti, poistenie, finančný stav, a geografické bariéry.

Napríklad, v závislosti od preferencií rozhodovania pacientov môžu zdravotné sestry presadzovať buď autonómne rozhodovanie (vychádzajúce od pacientov), spoločné (zdieľané) rozhodovanie, alebo rozhodovanie na úrovni celej rodiny. Pričom sestry sú často v interakcii s pacientami, ktorí sa ich pýtajú na ich postoj k rozhodnutiam ohľadom liečby – takže sú v ideálnej pozícii pacientom pomáhať s rozhodnutiami tohto typu. Dokážu podporovať autonómiu pacientov pri rozhodovaní napríklad formou koučovania: vedú ich k tomu, aby s lekármi nadväzovali diskusiu o rôznych možnostiach liečby, dôkazoch ich účinnosti a pravdepodobnosti úspechu.

3. Niekoľko príkladov štúdií z iných prostredí

V texte „*Dobrý, zlý a škaredý: Riziko, neistota a rozhodovanie rybárov vo Viktórii*“ sa Dwyer a Minnegal (2006) metódou osobných návštev, pozorovaní a následnej analýzy realizovanej na podklade teórie hier rozhodli odpovedať na otázku, ako sa rybári správajú v podmienkach, keď majú neúplné informácie. Štúdia prináša pozoruhodné zistenia o spôsoboch ich rozhodovania a načrtáva, aké vlastnosti majú tí úspešnejší kapitáni rybárskych lodí oproti menej úspešným (napríklad schopnosť vybavenia lode vhodným náčiním pre lov rôznych typov rýb, či zvažovanie teploty vody a možností návratu do prístavu), ale zvažujú aj širší inštitucionálny kontext v zmysle rámca environmentálnej regulácie. Autori poukazujú na to, ako spomínané (síce fyzicky vzdialené a bezprostredne neprítomné) faktory priamo ovplyvňujú každodenné rozhodovanie rybárov a ich spôsob fungovania.

Štúdiá „*Centralizovaná kontrola: Bariéra pre spoločné rozhodovanie na egyptských stredných školách*“ od autorov Hammad a Norris (2009) sledovala deväť stredných škôl, kde autori realizovali 85 rozhovorov a analýzu dokumentov. Vo svojej práci sa zamerali na rôzne faktory, ktoré bránia zdieľanému rozhodovaniu – často sú spojené s rôznymi stránkami školskej kultúry (interné faktory), ale vyplývajú aj z vysoko centralizovaného charakteru celého školského systému (externé faktory). Externý kontext zasahoval veľmi priamo, vo forme centralizovaného rozhodovania – ktoré ako autori uzatvárajú, „podmínováva“ zdieľané rozhodovanie.

V eseji s názvom „*Rozhodovanie koaličného kabinetu: Inštitucionálne a psychologické faktory*“ sa Kaarbo (2008) pokúsila odhaliť skryté mechanizmy, ktoré prepájajú inštitucionálny kontext s tvorbou politík a rozhodovaním v ich kontexte. Autorka odhaľuje procesy na rokovaníach vlády, ako strany riadia konflikty a vyjednávajú v prípade nezhôd. Poukazuje napríklad na pozíciu minoritného koaličného partnera, ktorý sa môže dostať do pozície, kedy má disproporčne vysoký podiel na celkovej moci a tým aj na finálnych rozhodovaniach. Načrtáva súvis medzi týmito faktormi a celkovým produktom práce kabinetu v podobe štýlu jeho politiky.

„*Model rozhodovania a informačných tokov pri informačne intenzívnom poľnohospodárstve*“ („information-intensive agriculture“) (Fountas a kol., 2006) popisuje vývoj systémového modelu charakterizujúceho proces rozhodovania farmárov v praxi a hodnotenie v kontexte konceptu Precision Agriculture (PA). Autori vytvorili participatívnu metodológiu: manažéri fariem analyzovali svoje procesy rozhodovania do podoby stručných popisov rozhodnutí, spoločne s popisom informácií, ktoré pri tomto rozhodovaní potrebujú. Táto metodológia bola prvýkrát vyvinutá na univerzitnej farme v Dánsku, ktorá slúži na výskumné účely, a neskôr bola doplnená v rámci testov na viacerých výskumných či komerčných farmách v severoamerickej Indiane. Autori identifikovali 21 faktorov rozhodovania, ktoré charakterizujú proces rozhodovania manažérov fariem. Následne vytvorili všeobecný diagram toku dát, ktorý popisuje tok informácií od dát po rozhodnutie.

Štúdiá „*K teoretickému rámcu etického rozhodovania na úrovni 'byrokracie prvej línie': prehodenie existujúcich modelov*“ (Loyens a Maesschalck, 2010) sa zamerala na problém byrokracie v prvej línii kontaktu (tzv. „street-level bureaucrats“). Týmto pojmom sa označujú povolania ako napríklad policajní pochôdzkari, učitelia či sociálni pracovníci, ktorí majú určitú mieru právomocí a musia ne-

ustále rozhodovať v náročnom a komplexnom prostredí (Lipsky, 1980, v Loyens a Maesschalck, 2010). Použitou metódou bolo pozorovanie.

Autorka a autor sa zamerali na literatúru venovanú „byrokracii prvej línie“ a v druhom rade na etické rozhodovanie. Obe výskumné tradície sa vyvíjali nezávisle od seba, avšak obe sa snažia uvádzať relevantné faktory vysvetľujúce dosah na individuálne správanie a rozhodovanie. Oba rámce prepája koncept individuálnych rozhodnutí, ktoré označujú výrazom „diskrečné právo“ („discretion“). Diskrečné právo je autonómna oblasť, v rámci ktorej sa môžu jednotlivci rozhodovať; je to oblasť medzi zákonnými pravidlami. Predstavitel verejnej sféry môže slobodne rozhodovať v rámci toho priestoru, napríklad medzi tým, či bude alebo nebude konať. Diskrečné právo je tým pádom „napätím medzi všeobecnými a abstraktnými pravidlami na jednej strane, a špecifickými situáciami na strane druhej“ (op. cit.). Autorka a autor citujú názory, podľa ktorých je diskrečné právo na tejto úrovni hlavným zdrojom nespravodlivosti a demokratická spoločnosť by sa ho mala snažiť eliminovať, keďže existuje značný priestor pre jeho zneužívanie. (Diskrečné právo je však možné manažovať – napríklad formou priamej supervízie, štandardizáciou pracovných postupov, výkonovo orientovanými systémami hodnotenia, či snahami meniť organizačnú kultúru).

Ako empirické techniky systematického pozorovania uvádzajú kvalitatívnu vnútrosubjektovú metodológiu pre identifikovanie sociálnych mechanizmov kauzálnej inferencie – s využitím termínov ako pozorovanie kauzálnych procesov („causal-process observations“), stopovanie procesov („process tracing“), párovanie vzorcov („pattern matching“), či metóda kongruencie („congruence method“). Stopovanie procesov napríklad definujú ako prezentovanie dôkazov o existencii určitých prevládajúcich sociálnych praktík, ktoré dokážu vytvoriť kauzálny reťazec. Ide o metódu pôvodne využívanú v historickom výskume, ktorá sa snaží hľadať kauzálne inferencie v situáciách, kde nie je možné realizovať kontrolované porovnanie. Pri metóde kongruencie alebo pri párovaní vzorcov sa výskumník snaží predpovedať relevantné výstupy v konkrétnom prípade na základe špecifickej teórie. Ak je výstup v kongruencii s teoretickými očakávaniami, zvyšuje sa pravdepodobnosť kauzálneho vzťahu. Na rozdiel od metódy stopovania procesov tu však nie je potrebné vystopovať kauzálny proces medzi nezávislou a závislou premennou.

4. Pilotný kvalitatívny predvýskum o sociálnych vplyvoch na rozhodovanie

V pilotnom predvýskume sme sa rozhodli sledovať rozhodovacie v rámci samosprávnej akademickej inštitúcie. Vybrali sme akademický senát bližšie nešpecifikovanej akademickej inštitúcie. Jedným z dôvodov pre voľbu práve akademického senátu bol zdieľaný kontext, ktorý výskumníci dobre poznajú a nemusia prenikať do novej oblasti expertízy. Zároveň má akademický senát pomerne vysoké právomoci (napríklad volia a odvolávajú dekana fakulty, schvaľujú rozpočet a organizačnú štruktúru) a súčasne majú členovia a členky pomerne nízku zodpovednosť za svoje rozhodnutia (členom nehrozí postih ani ohrozenie pracovného miesta, ani v prípade, ak napríklad akademický senát neschváli rozpočet, odvolá dekana, či vznikne neštandardná situácia pri spravovaní inštitúcie). Pilotný predvýskum sme realizovali v spolupráci s diplomantkou (Gešková, 2013).

Špecifickým problémom akademického senátu je asymetria medzi zamestnaneckou a študentskou komorou, z ktorých sa skladá. Študentská komora spravidla máva menej členov ako zamestnanecká, avšak pri určitých sporných rozhodnutiach môžu byť hlasy členov študentskej komory kľúčové. Existuje tu riziko priameho či nepriameho ovplyvňovania, keďže vzájomné postavenie zamestnancov a študentov je mimoriadne asymetrické: zamestnanci sú voči študentom často v pozícii učiteľov, skúšajúcich, garantov štúdia či diplomových vedúcich, čo je výrazná mocenská asymetria. Zároveň, zatiaľ čo mnohí zamestnanci pôsobia v akademickej oblasti už dlhšie a s kolektívnym rozhodovaním v samosprávnom orgáne či s „akademickou politikou“ môžu mať bohaté skúsenosti, študentom často istý čas trvá, kým do fungovania tejto inštitúcie preniknú. Keďže po absolvovaní štátnych záverečných skúšok mandát končí (aj po skončení bakalárskeho stupňa), málokto študent vôbec pracuje v akademickom období aspoň jedno celé funkčné obdobie (ktoré je u študentov dvojročné, u učiteľov štvorročné). V našej vzorke síce mali viacerí členovia študentskej časti skúsenosti s prácou v rôznych študentských organizáciách a spolkoch, aj tak im však často chýbali potrebné skúsenosti z práce v samosprávnom orgáne tohto typu (op. cit.).

Z pohľadu realizácie štúdie bolo prvou výzvou získanie súhlasu, a následne rozhodnutie, čo vôbec pozorovať. Rozhodovanie akademického senátu sa odohráva na plenárnych zasadaniach, ale aj v komisiách či pracovných skupinách

a na neformálnych stretnutiach. Zber dát v našom pilotnom predvýskume prebiehal od septembra 2012 do marca 2013. Zúčastnili sme sa 4 zasadaní akademického senátu, a 3 pracovných stretnutí ku konkrétnemu projektu. Realizovali sme 4 rozhovory s členmi študentskej a 8 s členmi zamestnaneckej komory. Popri tom sme realizovali rozhovor s dlhoročným členom a vysokým funkcionárom akademického senátu inej fakulty s cieľom nahliadnuť na to, ktoré javy môžeme vnímať ako špecifické a ktoré sa dajú generalizovať. Okrem pozorovaní a rozhovorov sme pôvodne uvažovali aj o analýze dokumentov (zápisníc z plenárnych rokovaní), tie sa však ukázali ako informačne skromné a v zásade zachytávali len predkladané materiály a výsledky hlasovania bez ďalších informácií o priebehu rokovania (Gešková, 2013).

Pilot potvrdil, že rozhodovanie často prebieha mimo kontextu samotných zasadaní, a preto je pre výskumníka či výskumníčku veľmi náročné „dostať sa pod povrch“ a byť pri reálnych rozhodnutiach. Pri niektorých rozhodnutiach môže ísť o citlivé otázky (napr. voľba dekana, reorganizácia a rušenie pracovísk, podávanie akreditačných spisov, rozhodovanie o rozpočte, riešenie sporov v rámci fakulty), a časť rozhodovania môže prebiehať mimo pozorovateľného rozsahu (napr. formou účelových koalícií podskupín členov). Jedným z riešení by mohlo byť nesledovať rozhodovanie celej skupiny „en bloc“, ale vybrať si konkrétny príklad. V prípade citovanej diplomovej práce išlo o zavádzanie projektu hodnotenia učiteľov študentmi. Sledovali sme premeny, ktorými tento projekt prechádzal počas zasadania pracovnej skupiny až po (plánované) prednesenie a prerokovanie na pôde akademického senátu. Všetci študenti hodnotenie podporovali, časť zamestnancov takisto, a časť z nich mala rôzne výhrady. Príbeh danej témy poskytuje základnú kostru pre štruktúrovanie pozorovania. Pri diskusiách sme mohli sledovať, ako sa menili ústredné témy (v tom prípade napríklad posun od otázok spolupráce so zamestnaneckou časťou k realizácii hodnotenia bez zapájania akademického senátu, či posun od zvažovania finančných nákladov projektu k diskusii o praktických otázkach či možnostiach prispôsobenia ponúkaného riešenia), alebo ktoré faktory pôsobili ako presvedčivé argumenty v diskusii (napríklad skúsenosti z implementácie projektu na iných fakultách). Tieto tematické posuny boli dôsledkom faktu, že namiesto zavedenia systému hodnotenia sa študentská časť rozhodla využiť existujúci systém tretej strany (od dodávateľa, ktorý bol mimo akademického sveta). Zástupca dodávateľa tohto systému prevzal kontrolu nad situáciou, avšak vďaka tomuto posunu sa nedotiahli niektoré z kľúčových otázok, z ktorých diskusia pôvodne vzišla (napríklad

ako zapojiť čo najviac študentov; či následné kroky, ktoré fakulta urobí v rámci reflexie výsledkov hodnotenia). Súčasne sa ignorovali viaceré pripomienky kľúčových členov procesu rozhodovania.

Pilot potvrdil značnú personálnu a časovú náročnosť takéhoto zberu dát. Vyrovnanie sa s týmto problémom predstavuje jednu z nástrah štúdie tohto typu: metóda pozorovania si vyžaduje stráviť veľa času prenikaním do podstaty problému, a súčasne si žiada potrebu manažovať značné množstvo dát. Súvisiacou výzvou je potreba získať dôveru aktérov, aby dokázali otvorene hovoriť aj o zákulisnej či podpovrchovej vrstve rozhodovania a o vplyvoch, záujmoch či mocenských hrách, ktoré zväčša nebývajú formulované na explicitnej úrovni.

Konkrétne, postupom ako štruktúrovať dáta by mohlo byť induktívne zmapovanie rozhodovacích procesov a ich následné porovnanie s publikovanými teoretickými modelmi. Ďalšou možnosťou by bolo sledovať transformácie, ktorými prechádza konkrétny návrh až po jeho schválenie a implementáciu, a vytvoriť vlastný model.

5. Záverečné poznámky

Po zhodnotení príkladov z literatúry a skúseností z pilotu sme presvedčení, že kvalitatívne metódy skúmania rozhodovania sú vhodným doplnkom experimentálnych prístupov, ktoré sa často snažia kontext čo najviac izolovať a redukovat'. Výsledky štúdií prezentovaných v tejto kapitole sa snažia pozerat' za hranicu faktorov, ktoré zvažujú klasické teórie rozhodovania. Ilustrujú, že rozhodovanie ovplyvňujú nielen bezprostredne prítomné faktory, ale aj kontext sociálnych vplyvov a širší (environmentálny, inštitucionálny) kontext.

Najčastejším použitým metodickým postupom bolo interview s participantami, v jednom prípade formou fókusovej skupiny. Druhou najbežnejšou metódou bolo pozorovanie – či už priame pozorovanie aktérov alebo participatívne pozorovanie zvnútra. Doplnkovými metódami bola analýza relevantných dokumentov, či inovatívny prístup participatívnej metodológie (Fountas a kol., 2006), v ktorom sa sami účastníci podieľajú na vytvorení teoretického modelu.

Jedným z cieľov tejto kapitoly bolo priniesť náhľad na obrovskú diverzitu metodického uchopenia rozhodovania pri skúmaní kvalitatívnymi metódami. Ako nová metodická možnosť sa objavuje metasyntéza, napríklad formou poňatia kvalitatívnych výskumov ako série prípadových štúdií (pozri Pell a kol., 2011;

Goethals a kol., 2012). Takýto postup eliminuje zásadné výhrady voči kvalitatívnym prístupom (malé vzorky, negeneralizovateľnosť, príliš špecifické zameranie) a umožňuje získať poznatky so širšou a všeobecnejšou platnosťou. Niekedy dokonca až s možnosťou priamej praktickej aplikácie v podobe návodov na intervenciu či postupov zmeny.

Ďalšia zaujímavá oblasť je úloha gatekeeperov, alebo „strážcov brány“, ktorí majú zásadnú úlohu pri otvaraní prístupu k procesom v pozadí. V našom pilote to bol napríklad dlhoročný člen inštitúcie so značnou neformálnou autoritou. Vyjadrené manažérskou terminológiou, gatekeeperi zastávajú úlohu vlastníkov procesov. Jedným z cieľov štúdie v danej oblasti by mohlo byť popísať tieto procesy výmeny informácií a rozhodovania, s definovaním príslušných gatekeeperov na formálnej aj neformálnej úrovni.

Ako poukazuje Kaarbo (2008), pri rozhodovaní skupín môžu pôsobiť rôzne skryté mechanizmy, ktorých odhaľovanie predstavuje obrovskú výzvu pre kvalitatívne prístupy k skúmaniu rozhodovania. Pozoruhodným metodickým prístupom môže byť napríklad spôsob, akým Loyens a Maesschalck (2010) uchopili koncept diskrečného práva.

K ďalším pozoruhodným témam môže patriť analýza mocenských vzťahov v danej situácii (ako sú udržiavané) a asymetrického postavenia rôznych aktérov v danej situácii, analýza práce so skrytou agendou pri rozhodovaní (prečo je skrytá, kedy sa odkrýva, atď.) či príklady úspešných techník, ktoré by mohli pomôcť pri prekonávaní asymetrického postavenia či pri zabezpečovaní vyššej miery transparentnosti skupinového rozhodovania.

A v neposlednom rade, snaha sledovať rozhodovanie kvalitatívnymi metódami prináša pozoruhodné terminologické otázky. Samotný koncept vplyvu má v prostredí kvalitatívnej paradigmy iné významy, nie jasný deterministický vzťah medzi dvomi fenoménmi.

Sme presvedčení, že sledovanie rozhodovania kvalitatívnymi metódami v kontexte reálnej skupiny môže po dopracovaní dizajnu výrazne obohatiť existujúce poznanie k téme rozhodovania. Ako ideálna skupina pre našu ďalšiu prácu by mohol slúžiť buď (v pilote testovaný) samosprávny orgán, prípadne koordinátná/výkonná rada občianskeho združenia či mimovládnej organizácie: mohli by sme ideálne sledovať spomínané faktory sociálnych vplyvov (na mikroúrovni aj makroúrovni), pričom by nemuseli byť také uzavreté pred externým pozorovateľom ako komerčné organizácie či inštitúcie štátnej správy. V ideálnom prípade

by sme sa mohli pokúsiť overiť niektoré z predpokladov teoretických modelov rozhodovania, či aspoň nájsť ilustrácie pre niektoré javy.

Literatúra

- ASCH, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193(5), 31–35.
- BAČOVÁ, V. (2010). Psychológia posudzovania a rozhodovania. In V. Bačová (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie III.: Aspekty, javy, aplikácie* (s. 14–43). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV. (ISBN: 9788088910374).
- DWYER, P. D.; & MINNEGAL, M. (2006). The good, the bad and the ugly: Risk, uncertainty and decision-making by Victorian fishers. *Journal of Political Ecology*, 13, 1–23.
- FOUNTAS, S. a kol. (2006). A model of decision-making and information flows for information-intensive agriculture. *Agricultural Systems*, 87, 192–210.
- GENEAU, R. a kol. (2008). Understanding the work of general practitioners: A social science perspective on the context of medical decision making in primary care. *BMC Family Practice*, 9, 12. Dostupné na: <http://www.biomedcentral.com/1471-2296/9/12>
- GEŠKOVÁ, K. (2013). *Rozhodovanie v akademickom prostredí: Prípadová štúdia zavádzania procesu hodnotenia*. [Diplomová práca]. Bratislava: FSEV UK.
- GOETHALS, S.; DIERCKX DE CASTERLE´ B.; & GASTMANS C. (2012). Nurses' decision-making in cases of physical restraint: A synthesis of qualitative evidence. *Journal of Advanced Nursing*, 68(6), 1198–1210. (doi: 10.1111/j.1365- 2648.2011.05909.x)
- GURŇÁKOVÁ, J. (2011). Rozhodovanie v praxi. Prehľad výskumov naturalistického rozhodovania v oblasti poskytovania zdravotnej starostlivosti. In J. Gurňáková a kol., *Úvod do naturalistického rozhodovania*. (s. 161-190). Bratislava: ÚEP SAV (ISBN: 9788088910350)
- GURŇÁKOVÁ, J. a kol. (2013). *Rozhodovanie profesionálov: Sebaregulácia, stres a osobnosť*. Bratislava: ÚEP SAV. (ISBN: 9788088910459)
- HAMMAD, W., & NORRIS, N. (2009). Centralised control: A barrier to shared decision-making in Egyptian secondary schools. *ISEA*, 37(2), 60–73.
- CHABOT, J. M., & AMES, B. D. (2004). "It Wasn't 'Let's Get Pregnant and Go Do It':" Decision making in lesbian couples planning motherhood via donor insemination. *Family Relations*, 53(4), 348–356.
- CHENAIL, R. J. (2009). Bringing method to the madness: Sandelowski and Barroso's handbook for synthesizing qualitative research. *The Weekly Qualitative Report*, 2(2), 8-12. Dostupné na: <http://www.nova.edu/ssss/QR/WQR/sandelowski.pdf>
- JACOBY, A., SMITH, M., & ECCLES, M. (2003). A qualitative study to explore influences on general practitioners' decisions to prescribe new drugs. *British Journal of General Practice*, 53, 120–125.

- KAARBO, J. (2008). Coalition cabinet decision making: Institutional and psychological factors. *International Studies Review*, 10, 57–86.
- LATANÉ, B., & DARLEY, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Crofts. (ISBN: 9780139386138)
- LOYENS, K., & MAESSCHALCK, J. (2010). Toward a theoretical framework for ethical decision making of street-level bureaucracy: Existing models reconsidered. *Administration & Society*, 42(1), 66–100.
- MASARYK, R. (2007). Kto zabil Kitty Genovese? alebo možnosť nových komunikačných médií korigovať mýty v spoločenských vedách. In D. Heller, V. Mertin, I. Sobotková (Eds.), *Psychologické dny 2006: Prožívání sebe a měnícího se světa: Sborník příspěvků z konference 24. Psychologické dny*. Praha: Univerzita Karlova v Praze. (ISBN 9788073081850)
- MASARYK, R., & PETRÁNOŠOVÁ, M. (2012). Rozhodovanie v kontextoch zdravia. In V. Bačová (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie III.: Aspekty, javy, aplikácie* (s. 213–249). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV. (ISBN: 9788088910374)
- MILGRAM, S., & HOLLANDER, P. (1964). The murder they heard. *The Nation*, 198(25), 602–604.
- MILGRAM, S. (1974/2009). *Obedience to authority*. New York: Harper Perennial Modern Thought. (ISBN: 9780061765216)
- MOSCOVICI, S., LAGE, E., & NAFFRECHOUX, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, 32(4), 365–380.
- PELL, C. a kol. (2011). Social and cultural factors affecting uptake of interventions for malaria in pregnancy in Africa: A systematic review of the qualitative research. *PLoS ONE*, 6(7), e22452. (doi: 10.1371/journal.pone.0022452)
- PORTER, S. a kol. (2007). New midwifery? A qualitative analysis of midwives' decision-making strategies. *Journal of Advanced Nursing*, 60(5), 525–534. (doi: 10.1111/j.1365-2648.2007.04449.x)
- SANDELOWSKI, M., & BARROSO, J. (2002). Reading qualitative studies. *International Journal of Qualitative Methods*, 1(1), 1–47. Dostupné na: <http://www.ualberta.ca/~ijqm/>
- SANDELOWSKI, M., & BARROSO, J. (2003). Classifying the findings in qualitative studies. *Qualitative Health Research*, 13(7), 905–923.
- SHERIF, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York: Harper Torchbooks.
- SIMKHADA, B., PORTER, M. A., & van TEILLINGEN, E. R. (2010). The role of mothers-in-law in antenatal care decision-making in Nepal: A qualitative study. *BMC Pregnancy and Childbirth*, 10(34). Dostupné na: <http://www.biomedcentral.com/1471-2393/10/34>.
- TARIMAN, J. D. a kol. (2012). Physician, patient, and contextual factors affecting treatment decisions in older adults with cancer and models of decision making: A literature review. *Oncology Nursing Forum*, 39(1), e70–83.

- TRIPLETT, N. (1898). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. *American Journal of Psychology*, 9, 507–533.
- ZIMBARDO, P. G. (2007). *The Lucifer Effect: Understanding how good people turn evil*. New York: Random House. (ISBN: 9781846041037)

VIII. PRAGMATICKÝ PRÍSTUP K ZÍSKAVANIU VEDECKÉHO POZNANIA V PRACOVNO PSYCHOLOGICKEJ PRAXI¹

Podmienky aplikácie metód akčného výskumu

Martin Majerník

1. Systematický pozitívizmus v epistemológii sociálnych vied

V tejto kapitole najprv poukážeme na problémy spojené s experimentálnym prístupom ku skúmaniu sociálnych javov a neskôr predstavíme pragmatický prístup akčného výskumu, ako sľubnú metodologickú alternatívu v aplikovanom výskume sociálnych vplyvov na skupinové rozhodovanie.

Proces, prostredníctvom ktorého nadobúdame najrigidnejšie vedecké poznanie je založený na princípoch systematického pozitívizmu, ktorý rozvinul vedecký pokrok najmä prostredníctvom metodológie prírodných vied. Kľúčovým prvkom v tomto systéme poznávania je testovanie nulovej hypotézy (tzn. testing hypothesis to destruction). Avšak aplikácie a nástroje vychádzajúce z tohto metodologického prístupu sú použiteľné najmä pri poznávaní prírodných zákonov a pravidiel našej fyzikálnej reality. Pokusy a experimenty (čiže exploračné a verifikačné mechanizmy pozitivistického prístupu k epistemológii) a systematizácia získaných poznatkov podľa pravidiel logického empirizmu sa v tomto prostredí spoliehajú na fakt, že experimentátor zaistí kontrolované experimentálne podmienky, ktoré môžu byť v budúcnosti zopakované, kvôli overeniu získaných poznatkov. Verifikácia predstavuje ďalší metodologický pilier epistemológie

¹ Príspevok bol podporený grantovou agentúrou VEGA 2/0064/13: rozhodovanie expertov: využívanie intuície expertmi pri riešení strategických úloh.

This work was supported by Slovak grant agency VEGA 2/0064/13: decision making of experts: using intuition for solution of strategic tasks.

systematického pozitivismu. V paradigme prírodných vied, odkiaľ popísaný prístup pochádza, je relatívne jednoduché zaručiť experimentálne podmienky prostredníctvom dôsledného nasledovania výskumných postupov. Príkladom nám môže byť pozorovanie oxidácie železa. Pokiaľ chemik uskutoční toto pozorovanie v tých istých podmienkach ako svoje predošlé pozorovanie (tzn. identická kvantita a kvalita železa, kyslíku, rovnaký atmosférický tlak a zachovanie ostatných vplyvov prostredia konštantných), je veľká pravdepodobnosť, že dosiahne veľmi podobné výsledky. Navyše, čím presnejšie zreplikuje prvé pozorovanie, tým identickejšie výsledky dostane. Tento predpoklad je centrálnym nástrojom validizácie výsledkov pozitivistického prístupu a ich opakovanej kontrole.

2. Pragmatický prístup k poznaniu v systéme sociálnych vied

Pri spoznávaní fenoménov iných ako tých, pre ktoré bol pozitivistický prístup pôvodne určený, je aplikácia metodologického prístupu prírodných vied často náročná. Problematickými sa ukazujú napríklad zdroje poznania sociálnych vied (napr. sociálne a psychologické systémy), ktoré disponujú obrovskou komplexnosťou a viacerými meta-úrovňami pojmov, a pravdepodobnostnými definíciami popísaných fenoménov. Jednoducho povedané je možné, že chemikovi pokúšajúcemu sa replikovať „chemickú reakciu“ v systéme sociálnych vied by sa napriek jeho experimentálnej snahe spontánne menili charakteristiky prvkov, počet premenných zasahujúcich do experimentálnej situácie, vplyvy prostredia a miery dôležitosti jednotlivých premenných, čo by mu komplikovalo definíciu funkcionalistických modelov, o formulovaní zákonov z overených vedeckých teórií ani nehovoriac. Tento fakt je dôvodom, prečo vedci spoločenských vied vymenili funkčné modely za modely štatistické (tzn. venujúce sa odhadu pravdepodobnosti výskytu javu) a prečo poznatky sociálnych vied často pri priamom pozorovaní nezodpovedajú záverom prediktívnych modelov, inšpirovaných poznatkami o jednoduchých zákonoch prírodných vied (tzn. bezpodmienečne pravdepodobnostné závery sociálnych a psychologických experimentov).

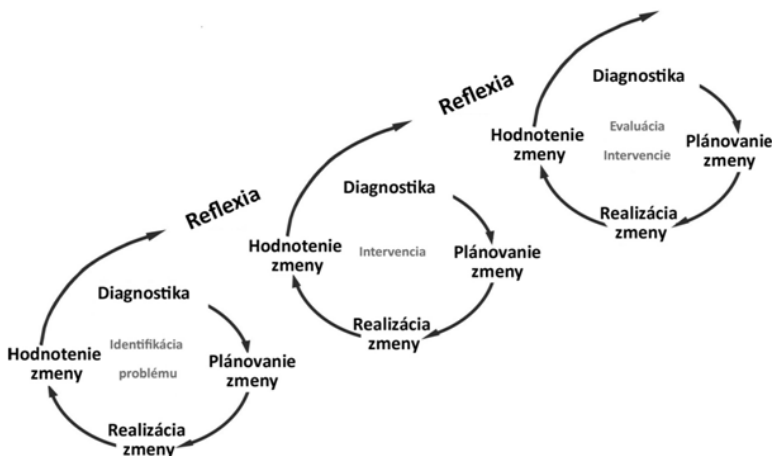
Práve z tohto dôvodu sa v sociálnych vedách živo rozmáhajú alternatívne metodologické prístupy k zberu poznatkov o sociálnych javoch z reálneho sveta. Epistemologické korene týchto alternatív musíme hľadať vo filozofii pragmatizmu. Z pohľadu pragmatizmu je čistá teória poznania taká teória, ktorá má svoje následnosť v akcii a/alebo pre akciu (Nielsen, 2007). Akciou tu myslíme takú

činnosť, z ktorej pramení zmena súčasného stavu poznania. Pragmatický pohľad ďalej tvrdí, že jediný validný spôsob, ktorým môžeme hodnotiť či sú tieto akcie dobré alebo zlé (napr. pozitívna alebo negatívna zmena po manipulácii), je hodnotiť akciu cez optiku kontinuity, subjektívneho prežívania a interakciu medzi okamžitou skúsenosťou a dlhodobou (overenou) skúsenosťou. Jedným z najviac rozpracovaných metodologických prístupov založených na modernom pragmatizme je systém akčného výskumu.

3. Metóda akčného výskumu

Akčný výskum je interaktívny proces bádania, balansujúci proces riešenia reálneho problému so systematickým zberom dát. Jeho účelom je identifikácia dôvodov vzniku tohto problému, ktorá spätne pomáha usmerňovať postup osobnej a systémovej zmeny (Reason & Bradbury-Huan, 2007). V procese akčného výskumu vedec vstupuje priamo do situácie reálneho sveta a zameriava sa na dva ciele: (1) optimalizovať súčasné procesy, (2) získať poznatky o ich štruktúre a charakteristikách.

Pojem akčný výskum (action research) použil prvý krát v roku 1944 Kurt Lewin. Vo svojej knihe „Spoločenské rozhodnutia a sociálna zmena“, zakladateľ tohto metodologického smeru popisuje akčný výskum ako komparatívny výskum podmienok a efektov viacerých foriem sociálnych zmien, ako výskum vedúci k sociálnym zmenám (Lewin, 1958). Ako vidíme na Obrázku 1, proces akčného výskumu je možné najlepšie znázorniť ako špirálu krokov v čase, ktorá pozostáva z cyklov plánovania, realizácie zmeny, diagnostiky výsledkov a implementovaných akcií.



Obrázok 1. Špirála znázorňujúca proces akčného výskumu v troch iteráciách. Prevzaté a upravené podľa Coghlan & Brannick, 2001, 2009.

Agitátor a známy zástanca tohto metodologického prístupu W. Torbert (2002) tvrdí, že vedecké poznanie bolo vždy získavané prostredníctvom zmeny a realizované kvôli zmene v spoločnosti. Z tohto uhla pohľadu nie je podmienka validity poznatkov o sociálnom prostredí reprezentovaná otázkou ako vytvoriť retrospektívne a reflektívne mechanizmy kontroly realizovanej zmeny (ako pri experimente), ale ako vytvoriť skutočne dobre riadenú zmenu – ako realizovať vedu prostredníctvom riadenej zmeny? – (preto pojem „action science“). Torbertova realizácia akčného výskumu sa sčasti podobá realizácii experimentu, nakoľko obe metódy reprezentujú empirický proces, v ktorom vygenerujeme zmenu systému a pozorujeme efekty tejto zmeny. Ako si ukážeme neskôr, akčný výskum prináša zásadné rozdiely v podstatných častiach plánovania a realizácie výskumného dizajnu, a to v pozícii a role experimentátora a participantov, v cieľoch výskumu a aplikácii jeho výsledkov, či vo formulovaní výskumných otázok a nástrojoch zberu dát.

Samozrejme, s Torbertom možno aj nesúhlasiť. V porovnaní s metódami prírodných vied (napr. experimentom) sa totiž akčný výskum z podstaty komplexnosti fenoménov, ktoré sú predmetom jeho skúmania (čiže aj súčasťou socio-psychologickej reality), pri dokazovaní validity a reliability svojich výsled-

kov, nemôže spoliehať iba na mechanizmus replikácie zistení. Napriek tomu, že replikácia výsledkov experimentov v prírodných vedách im zaručuje značnú ekologickú validitu, všeobecne zabúdaným faktom, reliabilita takýchto výsledkov sa vzťahuje iba na experimentálne pozorované javy a nie na ich interpretáciu. Napríklad so svetlom sa vo fyzike počíta raz ako s vlnami a inokedy ako s prúdom častíc, pričom reliabilita výsledkov merania je vysoká iba za predpokladu, že opakované merania interpretujeme v tom istom teoretickom rámci ako predošlé. Keďže potvrdenie výsledkov výskumu opakovaným testovaním je jednou zo základných pilierov metodológie prírodných vied, náročnosť viacnásobného testovania sociálnej reality predstavuje pre metódy prírodných vied výzvu a pre metodológiu akčného výskumu možnosť aktívne prispieť k reštrukturalizácii procesu systematického poznávania okolitej sociálnej a psychologickéj reality.

To však neznamená, že používatelia nástrojov akčného výskumu by nemali byť zodpovední za prinášanie relevantných a konzistentných záverov. Viacerí autori sa pokúsili zadefinovať sadu pravidiel, ktoré by pomohli premostiť silnú ekologickú validitu poznatkov získaných akčným výskumom so slabšou reliabilitou týchto poznatkov, bez použitia mechanizmu opakovaného testovania, ktorý, ako sme si povedali vyššie, nie je v spoločenských vedách dostatočným mechanizmom kontroly. Po sérii longitudinálnych štúdií Iversen, Mathiassen a Nielsen (2004) definovali sériu kritérií, ktoré musia byť splnené, aby zabezpečili konzistenciu a relevanciu záverov, zodpovedajúcich pragmatickému prístupu k získavaniu vedeckého poznania. Zvýšenú pozornosť tu treba venovať:

- *Rolám:* Vyjasniť role výskumníkov a realizátorov a ich funkčný vzťah.
- *Dokumentácii:* Zadefinovať spôsob získavania dát a mechanizmy, ktoré budú zabezpečovať ich kvalitu.
- *Kontrola:* Zadefinuj distribúciu moci a kontroly pri implementácii akcie.
- *Zmysluplnosti/použitelnosti:* Ohodnot' použiteľnosť záverov vo vzťahu k riešenej problémovej situácii.
- *Rámcom:* Zapracovať realizované akcie, ako aj získané závery do poznatkových rámcov ktoré sú situačne a metodologicky kompatibilné so štúdiou.
- *Transferabilite:* Vysvetliť podmienky transferu zistení o implementácii zmeny z analyzovanej situácie do iných situácií.

V duchu klasického pragmatizmu však treba zdôrazniť, že týchto šesť kritérií predstavuje len dočasné metodologické riešenie, ktoré nie je definitívne, ani

ideálne. Ich dodržiavanie je najlepším nástrojom zachovania konzistencie a koherentnosti výstupov akčného výskumu, ktorý v súčasnosti máme. Realizátorom akčného výskumu sa vo všeobecnosti odporúča držať sa ich ako metodologickej osnovy, ako listu dôležitých kritérií výskumného dizajnu, podporujúcich konzistenciu záverov.

3.1 *Prehľad prístupov v rámci metodológie akčného výskumu*

Podmienky konzistentnosti akčného výskumu sa dajú naplniť rôznymi metodikami a preto nie je prekvapením, že sa počas sedemdesiatročnej praxe (napríklad Lewin, 1944) stihli vytvoriť viaceré vetvy akčného výskumu, kladúce dôraz na rôzne dimenzie zberu dát. Pre ucelenosť tejto kapitoly, ponúkneme čitateľovi stručný prehľad tých najrelevantnejších prístupov akčného výskumu.

Tu je na mieste poznamenať, že akčný výskum pre svoju vhodnosť na výskum v teréne, svoju relatívnu ekonomickú nenáročnosť a kompatibilitu s dynamicky meniacim sa prostredím, získal najväčšiu popularitu v aplikovaných disciplínach pracovnej a organizačnej psychológie a manažmentu. Nižšie uvedené prístupy k získavaniu vedeckého poznania boli úspešne aplikované vo výskumoch riadenia organizačnej zmeny (Argyris, 1993; Coghlan & Brannick, 2001; F. Stowell & Welch, 2012) a manažmentu skupín prostredníctvom skupinového rozhodovania (French & Bell, 1990; Reason, 1999; Champion & Stowell, 2003; Bonner, 2004).

Takzvaný „*Cooperative Inquiry*“ prístup (voľný preklad: kooperatívne bádanie) J. Herona (1996) a P. Reasona (1999) predstavoval jednu z prvých ucelených alternatív k metódam prírodných vied v spoločenských vedách. Prístup sa vyznačuje najmä podmienkou, že výskumník by mal v procese zberu dát otvorene a aktívne participovať na organizačnej či systémovej zmene, teda nebyť len nečinným pozorovateľom, či experimentátorom (čiže pasívnym zberateľom poznania). Tento argument, je založený na fakte, že nečinný pozorovateľ svojím pasívnym alebo nezainteresovaným správaním počas administrácie experimentu znižuje autenticitu (ekologickosť) skúmanej situácie, tým destabilizuje výkon participantov a znižuje tak validitu a reliabilitu výsledkov. Autori tvrdia, že prirodzené, zúčastnené správanie pri riešení zadania (napr. implementácii zmeny alebo rozhodnutia v organizácii) prinesie konzistentnejšie a použiteľnejšie výsledky ako simulácia toho istého zadania v experimentálnych podmienkach vhodných na nezúčastnené pozorovanie. Hlavným argumentom je pritom fakt,

že ak v experimentálnom dizajne experimentátor pozoruje participantov, vytvára tým syntetický, neprirodzený, situačný kontext a deformuje tak prirodzené správanie participantov v sociálnom systéme.

Ako „*Appreciative Inquiry*“ (voľný preklad: odmeňujúce bádanie) označujeme vetvu akčného výskumu, ktorá vychádza z východísk pozitívnej psychológie (Seligman, Steen, Park, & Peterson, 2005). Jej najväčšími popularizátormi sú autori Stowell a West (1991), ktorí ju zadefinovali ako metódu organizačného rozvoja, primárne zameriavajúcu sa na vylepšenie toho, čo organizácia robí dobre, nie eliminácie toho, čo robí zle. Všimnime si, že sú dodržané tri položky pragmatickej metodológie – získanie poznania (čo robí organizácia dobre), ich aplikácia do realizácie zmeny (vylepšime tieto procesy) a pozorovanie dôsledkov tejto manipulácie. Autori neskôr na základe spoločných skúseností vytvorili metodiku AIM (t.z. „*Appreciative Inquiry Method*“), postavenú priamo pre aplikáciu do firiem, ktoré čelia rapidnej zmene a/alebo rastu (F. A. Stowell & West, 1994). AIM metodika sa postupne vyvíjala a dnes vidíme príklady jej úspešnej aplikácie v porozumení a realizácii komplexných strategických rozhodnutí iniciovaných skupinou (Champion & Stowell, 2003; West & De Bragança, 2012) a rozhodovania pri riešení špecifických manažérskych problémov (F. Stowell & Welch, 2012; F. Stowell, 2013). Prístup k akčnému výskumu prostredníctvom AIM metódy sa líši od „*Cooperative Inquiry*“ metódy tým, že nedáva taký dôraz na spoluprácu s participantmi, ktorí sú cez AIM vnímaní skôr ako zdroj informácií a premenná pri realizácii zmeny, než jej spolu-tvorcovia.

C. Argyris vytvoril pojem „*Action Science*“ popri dlhoročnom štúdiu procesov, ktorými ľudia rozhodujú o svojich budúcich činnostiach a ako realizujú zmenu v náročných situáciách (Argyris, 1993; 1999; 2000). Autor vychádzal z dvoch pragmatických východísk – že ľudia realizujú činnosti za účelom dosiahnutia očakávaných cieľov a že pri tvorbe a výbere činností sú limitovaní súborom environmentálnych premenných. Argyris definoval rozdiel medzi jedno a dvojitým cyklovým učením. Učenie formou jedného cyklu (alebo jednej iterácie) prebieha, ak je činnosť pripravovaná za účelom dosiahnutia jej dôsledkov (teda špecifickej zmeny) a potlačenia vplyvu alebo konfliktu limitujúcich environmentálnych premenných (napr. sociálnym vplyvom pri rozhodovaní). Učenie cez dva cykly prebieha, ak sa okrem generovania činností na dosiahnutie ich cieľa navrhnu a spustia sekundárne činnosti. Tieto činnosti skúmajú charakter konfliktu medzi činnosťami prvého cyklu a limitujúcimi premennými, za účelom ich odstránenia. Vidíme tu jasnú odlišnosť od experimentálnej metodológie (experimentálneho

učenia, poznávania), v ktorej je snaha o čo najdokonalejšiu kontrolu environmentálnych premenných – snaha o popis zdroja rozhodovania, vplyvov prostredia a efektov rozhodnutia v izolovanom prostredí. Argyrisova koncepcia dvojcyklického učenia spolu s epistemologickým modelom „Action Science“ sa úspešne aplikuje nielen v behaviorálnom výskume jednotlivca, ale aj v modeloch organizačného správania (Argyris, 2004). Nakoľko prístup vychádza z výskumu jednotlivca, je viac direktívny ako kooperujúci a vedec sám zastáva rolu kontrolóra rozhodnutí v rámci smerovania výskumu na konkrétne problémy a ako odborný dohľad pri implementácii zmeny (čiže manipulácie skúmanej situácie).

Prístup „*Developmental Action Inquiry*“ (voľný preklad: výskum akcií rozvoja) bol vytvorený jedným z priekopníkov kvalitatívnych metód Williamom Torbertom (1991). Metóda očakáva simultánnu realizáciu zmeny a výskumu vo forme disciplinované praktizovaného vedenia rozvoja a série rozhodnutí, ktoré zvýšia efektivitu práve zavádzanej zmeny. Ukazuje sa, že organizácie, ktoré zvládnu splniť podmienky takto administrovaného rozhodovania počas riadení zmeny sú dynamickejšie v procese vlastnej transformácie, kreatívnejšie v riešeniach problémov a vďaka tomu udržateľnejšie v kritických situáciách (Torbert, 2004). Napriek tomu, že Torbertov prístup explicitne vyžaduje lídra a funkciu vedenia, autor uznáva, že túto rolu môže zastat' aj skupina alebo širšia komunita.

Z pohľadu epistemológie, zaujímavý prístup k fenoménu akčného výskumu vznikol na začiatku deväťdesiatych rokov, kedy si skupina metodológov sociálnych vied na čele s W. L. Frenchom a C. H. Bellom (1990) zobrala za svoje, že okrem nástroju na riadenie zmeny môže akčný výskum slúžiť aj ako normatívny model učenia. Koniec koncov, získavanie vedeckého poznania je len systematizáciou učenia sa o pravidlách fungovania pozorovateľného sveta. Tento koncept vychádza z predpokladu, že procesy učenia, riešenia problémov a rozhodovania sa o svojich budúcich akciách nemožno konceptuálne oddeliť. Autori zdôrazňujú, že počas riešenia každého problému, či po každom zrealizovanom rozhodnutí (úspešnom aj neúspešnom) sa jedinec aj skupina má šancu niečo nové naučiť, a zároveň, vždy keď sa niečo nové naučíme, získame tým kľúč k riešeniu rady potenciálnych problémov, či novú indíciu k budúcim rozhodnutiam. Takto vznikol pojem *akčné učenie*, neskôr podrobne rozpracovaný do súčasnej podoby Whiteheadovej a McNiffovej (2006) metodiky „*Living Theory*“ (voľný preklad: žijúca – v zmysle vyvíjajúca sa teória). V tomto programe jednotlivci vytvárajú vysvetlenia vplyvov na učenie ich samotných, učenie iných a učenie sa sociálnych celkov. Tieto poznatky sa snažia zakomponovať do ďalšej

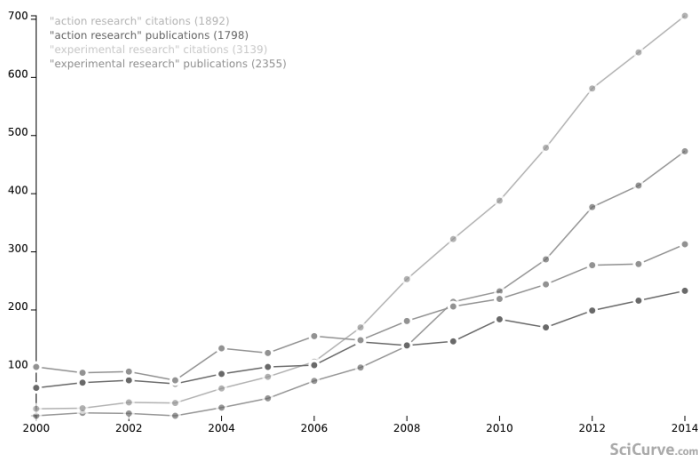
iterácie svojho procesu učenia. Ide teda o sebou iniciované systematické zlepšovanie procesu vlastného učenia a práce s nadobudnutými poznatkami, vedené otázkou: „Ako môžem zlepšiť proces zlepšovania vecí, ktoré robím?“.

V eseji, pokrokovej na svoju dobu, nazvanej „Creating alternative research methods. Learning to do it by doing it.“ (voľný preklad: Tvorba alternatívnych výskumných metód. Získanie skúsenosti skúšaním.), predstrel P. Freire (1982) prvý krát ucelenú ideu *participatívneho akčného výskumu* (PAR). Výskumníci praktizujúci PAR sa snažia pochopiť sociálny svet (napr. sociálne vplyvy na rozhodovanie) tým, že sa ho sami menia prostredníctvom interakcií so sociálnymi systémami a vedeckej reflexie (pozorovaním dôsledkov jedného typu rozhodnutia v rôznych sociálnych kontextoch). Tento smer predstavuje alternatívu pre pozitivistický vedecký prístup, v podobe princípov kolektívneho získavania vedeckých poznatkov. Poznatky v PAR získavame na základe experimentovania, v zmysle získavania skúseností prostredníctvom zmeny („...experimentation grounded in experience.“) (Reason & Bradbury-Huan, 2007). Z uvedeného je zrejmé, že v prístupe PAR sa vedecký kolektív zameriava na otázky významné pre tých, ktorí participujú na výskume. Pomenovanie „participant“ v klasickom zmysle slova tu však nie je na mieste, ide skôr o spolu-výskumníka, nakoľko on sám generuje poznanie užitočné pre kolektív, ktorého je súčasťou. Vedecký kolektív sa tak rozvíja nové hypotézy a otázky o predmete skúmania, začleňovaním práve získaných poznatkov do procesu ďalšieho poznávania. Ide teda v skutočnosti o metódu reflektívneho a progresívneho riešenia problémov s komunitou a pre komunitu (Reason, 1995).

„*Praxis intervention*“ (voľný preklad: intervencia v praxi) predstavuje modernú formu PAR. Zatiaľ čo v bežnom PAR dávajú realizátori dôraz na modifikáciu vonkajšieho sveta pomocou kolektívne iniciovanej zmeny, tento model zdôrazňuje rozvoj „common sense“ jednotlivých riešiteľov vo výskumnom kolektíve (Madhu, 2005). Common sense je tu definovaný ako súbor intuitívnych stratégií riešenia problémov a rozhodovania. Hlavnou výhodou prístupu je zvýšenie schopnosti každého člena reflexívne pracovať na udržaní procesu získavania ďalšieho poznania, pomocou opakovaných aplikácií už nájdených riešení relevantných pre výskumný kolektív.

Ako vidíme na Grafe 1, medziročný nárast počtu publikovaných štúdií ako aj počtu citácií článkov venujúcich sa metodológii akčného výskumu, kopíruje v databáze PubMed medziročný nárast publikácií o experimentálnych metódach. Zatiaľ čo v roku 2000 bolo v odborných časopisoch tejto databázy publikova-

ných 66 štúdií o akčnom výskume, v roku 2013 ich bolo 216. Na raste počtu citácií je vidieť narastajúcu dôveru vedcov v tieto metódy. V roku 2000 citovali metodologické štúdie akčného výskumu 18 krát, v roku 2013 už 414 krát.



Graf 1. Medziročný nárast počtu publikovaných štúdií a počtu citácií článkov venujúcich sa metodológii akčného výskumu a metodológii experimentálneho výskumu v karentovaných odborných časopisoch databázy PubMed.

Prevzaté zo www.SciCurve.com.

Príkladom oblasti, v ktorej intenzívne narastá popularita metód akčného výskumu pri rozhodovaní o optimalizácii procesov a riešení systémových problémov je zdravotníctvo. Timpka a Arborelius (1990) sa venovali dilemám a nedostatkom v komunikácii medzi nemocničným personálom a pacientmi. Prostredníctvom akčného výskumu analyzovali a postupne vylepšovali diagnostický rozhovor telefónnych operátoriek nemocnice s pacientmi. Vytvorili schému otázok, ktorá uľahčila rozhodovanie operátoriek o relevantnosti a naliehavosti pacientovho stavu a o prepojení na konkrétnych profesionálov. Personál oddelenia urgentného príjmu Frankstonovej nemocnice, spolu s výskumníkmi Heslopom, Elsomom a Parkerom (2000) použili akčný výskum pri optimalizácii procesov rozhodovania o priradení nových psychiatrických pacientov ku konkrétnym profilom zdravotníckej starostlivosti, líšiacich sa v diagnostike, dĺžke pobytu, návšte-

vami doktorov s rôznou expertízou. Výsledkom bol skriningový nástroj používaný hneď po prijatí pacientov nemocnicou. Akčný výskum sa opakovane použil na získanie vedomostí o nedostatkoch vzdelania zdravotných sestier, organizačnej štruktúry, v ktorej pracujú, a o premenných, ktoré majú negatívny dosah na ich každodennú prax (McCaugherty, 1991; Coghlan & Casey, 2001). V kontexte týchto výskumov sa získané znalosti aplikovali do výučby, aby tak zmiernili rozdiely medzi vyučovanou teóriou a reálnou praxou. Na základe akčného výskumu autorov Alfredsdottir a Bjornsdottir (2008), vedenie nemocnice rozhodlo o prioritizácii podmienok a premenných, ktoré zaručujú bezpečnosť pacientov na operačnej sále. To malo za následok zvýšenú prevenciu procedurálnych chýb na týchto pracoviskách.

3.2 Špecifická pozícia výskumníka v akčnom výskume

Metodológia akčného výskumu sa používa najmä pri získavaní poznatkov z prirodzeného sociálneho kontextu, pozorovaného v procese rozhodovania a riešenia problémov jednotlivcov, skupín a organizácií. Jej metódy preto čelia potenciálnej nezhode dvoch cieľov – efektívneho riešenia prítomného problému a získania vedeckého poznania. Sedem desaťročí praktizovania a rozvoja akčného výskumu v rôznych formách vytvorilo mnohé modely, ktoré sa snažili zdefinovať optimálnu rovnováhu medzi zameraním sa na proces rozhodovania, či realizáciu zmeny a reflektívnym procesom získavania konzistentných vedeckých poznatkov o týchto procesoch. Podľa dvojice autorov McKaya a Marshalla (2007) toto napätie existuje konkrétne medzi:

- ...výskumom vytvoreným v rámci konkrétnej výskumnej agendy (potrebou popísať systém) a výskumom vytvoreným za účelom poskytnutia pomoci participantom/komunitě (napr. riadená spoločenská zmena, riadený efektívny proces rozhodovania).
- ...výskumníkom primárne motivovaným inštrumentálnymi cieľmi, procesom ich dosahovania a výskumníkom primárne zameraným na osobnú, organizačnú a sociálnu transformáciu.
- ...výskumom od prvej osoby k tretej osobe cez druhú osobu, teda „môj výskum s mojimi akciami, manipuláciami, zameraný na moje osobné rozhodnutia a zmenu“ (napr. introspekciou), výskumom zameraným na obohatenie našej komunity/skupiny (napr. výskum v rámci rozhodova-

nia skupiny) a výskumom primárne zameraným na získanie teoretickej generalizácie o procesoch rozhodovania v skupinách.

Je však zrejmé, že správnym vyladením výskumného dizajnu výskumník bude schopný zmierniť tieto disonancie. Koniec koncov, aj v základnom výskume v rámci sociálnych vied existuje veľká časť vedeckých štúdií, v ktorých sa vedec poznatkovo obohatí sám, obohatí vedeckú komunitu, a participantom zostane zaujímavá a využitelná skúsenosť z ich participácie.

Vo väčšine prípadov z praxe, je výskumníkom venujúcim sa akčnému výskumu v organizácii externý konzultant (Whitehead & McNiff, 2006). Ten prostredníctvom svojej expertízy poskytuje organizácii intervenciu, systematicky hodnotí jej výsledky a (prostredníctvom paradigmy akčného výskumu) získava vedecké poznanie z realizovaných rozhodnutí. Ako sme napísali, zameranosť výskumníka v akčnom výskume variuje na kontinuu od maximálnej orientácie na získanie vedeckého poznania (teda riadenia vedeckých procesov) po maximálnu orientáciu na praktickú realizáciu organizačnej intervencie. Najpoužívanejší model v praxi zahŕňa externého výskumníka – konzultanta, ktorý mentoruje interného pracovníka – realizátora s kompetenciami je plánovania rozhodnutí a realizácie zmeny v rámci organizácie.

Pre externých výskumníkov môže byť náročné získať dostatočnú dôveru pri riadení zmeny v organizácii a optimalizácii dlhodobozabehnutých, no neoptimálnych, procesov. Problémom je aj získavanie dostatočných poznatkov o organizácii. Oba tieto faktory sú pritom kľúčovým predpokladom úspechu pri implementácii zmeny. Interný zamestnanec má teda z tejto pozície výhodu, ale často nie je výskumník. V ideálnom prípade by bol výskumník definujúci postup akčného výskumu a realizátor organizačnej intervencie jedna a tá istá osoba. Toto nastavenie mu dá jedinečnú možnosť hĺbkovej intervencie, nielen na úrovni organizačnej štruktúry, ale aj motivácie pracovných tímov a organizačnej atmosféry.

Tu môže vzniknúť obava, že by výskumník musel na seba zobrať dve nekompatibilné roly. Štúdia dvojice McKaya a Marshalla (2007) ukazuje, že výskumník v rámci akčného výskumu je schopný úspešne manažovať oboje, svoj výskumný imperatív (získanie vedeckého poznania) a imperatív efektívneho riešenia existujúceho problému v kontexte terénneho výskumu v reálnej organizácii. Umožní mu to do veľkej miery práve plastický charakter metodológie akčného výskumu. Tá je nastavená tak, aby sa tieto pozície dopĺňali a nie prekryvali,

ako je tomu pri rolách pozorovateľa, merača a exekútora v dizajne klasických behaviorálnych experimentov.

Možnosť mať v organizácii realizátora zmeny (teda človeka s kompetenciou identifikovať najlepšiu alternatívu a efektívne ju zrealizovať), ktorý má zároveň vedecké zázemie, je veľkou výhodou. J. T. Nosek vo svojej prehľadovej štúdii (2007) uvádza, že interný pracovník organizácie v roli realizátora akčného výskumu vie vyťažiť z intervencie viac ako vedec-realizátor v roli externého konzultanta. Výsledky konkrétne naznačujú, že internisti ľahšie získavajú prístup k meraniam citlivých dát. Externých konzultantov prekvapivo nebrzdí vnútorná bezpečnosť organizácie, ale neschopnosť identifikovať relevantné informácie, kvôli ich neskúsenosti s daným organizačným prostredím (Brannick & Coghlan, 2007). Relevantnosť získaných informácií internistom umožňuje presnejšie zhodnotiť ekologickú validitu procesu rozhodovania a neskôr lepšie interpretovať zistenia, reakcie prostredia na realizovanú zmenu a jej reálnu hodnotu pre skupinu. Na druhej strane môžeme predpokladať, že externý pozorovateľ bude v hodnotení objektívnejší. Pozícia experimentátora v akčnom výskume a miera jeho zodpovednosti v procese získavania, analýzy a interpretácii dát, či rozhodovacím procese o ich aplikácii v realizácii sociálnej zmeny úzko súvisí s témou akontability a zodpovednosti v rozhodovaní, popísanou v tretej kapitole, obzvlášť s porovnaním človeka ako izolovane rozhodujúceho verzus človek ako politika/lobistu.

4. Skupinové rozhodovanie v kontexte akčného výskumu

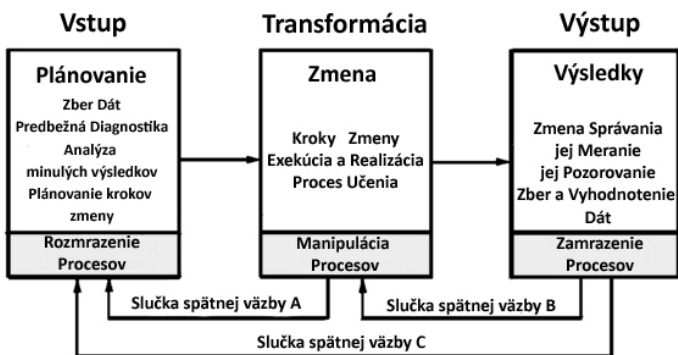
Metódy akčného výskumu sú veľmi efektívne v aplikovaných paradigmách, v ktorých výskum vychádza z reálnej potreby komunity, nie z umelej vedeckej agendy – vo výskumoch, v ktorých nie je cieľom generovať poznanie pre poznanie. Realizátor takéhoto typu výskumu by mal byť motivovaný ziskom poznania a jeho aplikáciou, teda zameraním sa na obohatenie komunity, z ktorej toto poznanie extrahuje. Z tohto uhla pohľadu je po vzore metodík Herona (1996) a Reasona (1999), zmysluplné zabezpečiť čo najväčšiu kooperáciu komunity na smerovaní výskumu. Pri cykloch zberov dát a implementácií riešení by sa mal realizátor pokúsiť preniesť úlohu navrhovania a manipulácie zmeny z rúk výskumníka, do rúk zainteresovaných participantov. Mal by zaručiť, aby zmenou ovplyvnená komunita (napr. organizácia, pracovná skupina) hrala kľúčovú rolu

v transformácii svojich vlastných pracovných procesov (Reason, 1999). Tým dosiahneme stav, v ktorom komunita extrahuje poznanie sama zo seba a v iteráciách sa rozhoduje o aplikácii alternatív riešení a sama hodnotí vlastnú zmenu (teda získa poznatky, z ktorých môže vychádzať v nasledujúcej iterácii). Tento systém získavania vedeckého poznania zo svojej podstaty disponuje vysokou ekologickou validitou.

Metóda kolaboratívneho akčného výskumu je preto dobrou voľbou pri realizácii výskumu vplyvov prostredia na rozhodovanie v skupinách s decentralizovanou distribúciou moci (napr. pracovné tímy), kde tlaky formálnych a neformálnych vzťahov moderujú diskusiu o skupinovom rozhodnutí. Akčný výskum umožňuje vedcom pozorovať takýto proces v prirodzenom prostredí a zároveň byť jeho súčasťou (pocítiť vplyvy prostredia na vlastnej koži tak, ako ich pocitujú ostatní členovia skupiny).

5. Metóda akčného výskumu a model systematickej zmeny

Keďže píšeme o akčnom výskume ako o pláne aplikovaného výskumného dizajnu, stojí za zmienku praktická kompatibilita modelu špirály akčného výskumu s trojzložkovým modelom zmeny. Tento vychádza z teórie racionálneho sociálneho manažmentu (Lewin, 1958) a bol validizovaný na základe empirických dát z výskumov R. A. Johnsona (1976) v pracovno-organizačnej psychologickej paradigme. Ako vidíme na Obrázku 2, v tomto modeli sa za systematicky uskutočnenú zmenu považuje taká, ktorá bola rozložená na tri fázy – fázu rozmrazenia procesov (exploračnú), fázu manipulácie procesov (exekučnú) a fázu zamrazenia procesov (stabilizačnú). Realizátor zmeny (v kolaboratívnom akčnom výskume je to sama komunita) má v každej z nich špecifické ciele, ktorých splnenie je nevyhnutným predpokladom efektívnej zmeny.



Obrázok 2. Model systematickej organizačnej zmeny. Publikované a upravené s povolením Viktora Prokopenya (autor), vytvorené na základe popisu z publikácie: "Management, systems, and society: An introduction." (Johnson, 1976).

V rámci akčného výskumu sa tieto fázy dajú identifikovať v každej z jednotlivých iterácií rozhodovania, aplikácie rozhodnutia a zhodnotenia dôsledkov rozhodnutia. Kompatibilita prístupov systematickej riadenej zmeny s plánom akčného výskumu sa ešte umocňuje s podmienkou systémovej zmeny, ktorú definuje potreba troch typov spätnej väzby: kontrolou manipulácie procesov cez plánované akcie (slučka spätnej väzby A), kontrolou toho, či stabilizujeme presne tie procesy, ktoré sme sa rozhodli meniť (slučka spätnej väzby B) a kontrolu všeobecných výsledkov na základe očakávaných cieľov (slučka spätnej väzby C). Všetky tieto spätné väzby sú prítomné aj v špirále akčného výskumu (pozri Obrázok 1.). Prvá v bode diagnostiky problému, druhá v bode hodnotenia rozhodnutia a tretia v bode reflexie. Z tohto dôvodu zapracovávame tento postup riadenia systematickej zmeny pomocou spätných väzieb do dizajnu každého realizovaného akčného výskumu.

6. Dizajn skupinového akčného výskumu

Pred tým, ako sa začne prvá iterácia akčného výskumu, mala by prebehnúť špecifická fáza identifikácie problému, ktorá skupine realizátorov ukáže smer jeho nápravy a pomôže naplánovať prvú iteráciu. V duchu epistemologického pragmatizmu, každá z týchto iterácií pozostáva z kruhov plánovania zmeny, jej

realizácie a diagnostiky výsledkov implementovaných akcií. Výsledky prvej iterácie hrajú hlavnú úlohu pri plánovaní nasledujúcej iterácie. Po sekvencii niekoľkých iterácií by malo nasledovať všeobecné vyhodnotenie efektívnosti tohto prístupu k získavaniu poznatkov a riadeniu zmeny.

V tomto kontexte by skupina mala zohľadniť Iversenove, Mathiasenove a Nielsenove (2004) kritériá konzistencie výsledkov akčného výskumu. Prvým bolo vyjasnenie si úloh a formálnych vzťahov medzi výskumníkmi realizátormi a participantmi. Paradigma akčného výskumu určuje, že vedecký pracovník a realizátor ako aj participant sú všetci výskumníkmi, spolurealizátormi, či participantmi výskumu. Výskumník nerozhoduje sám o implementácii zmeny, ani o jej type. Poznanie a rozhodnutie musí vyjsť zo získaného vedeckého poznania komunity a sama komunita má implementovať zmenu do svojho interného prostredia, z ktorej sa spoločne učí.

Druhým kritériom je nevyhnutnosť zedefinovania distribúcie moci a kontroly pri implementácii. Pochopiteľne, absolútna moc nad rozhodnutiami nemôže byť formálne priradená komunite (teda všetkým a nikomu). Tento problém sa v praxi rieši tým, že za všetky aktivity a efekty, ktoré prinesie realizácia akčného výskumu je formálne zodpovedný riešiteľ, ktorý má právo veta, no návrhy, ktoré vygenerovala komunita len reguluje. K riešeniam by sa zároveň mal snažiť prispievať ako člen komunity.

Ďalšie kritérium konzistencie výsledkov akčného výskumu zdôrazňuje nutnosť zedefinovania spôsobu získavania dát a mechanizmov, ktoré budú zabezpečovať ich kvalitu (Iversen a kol., 2004). Z podstaty dizajnu akčného výskumu je zrejmé, že nástroje, na základe ktorých získavame poznatky, vstúdu práve z procesu identifikácie problému. V praxi všetky tieto nástroje zväčša vyplynú z potrieb, ktoré komunita sama deklarovala a často nie sú zavedené výskumníkom ako jeho osobné metriky úspešnosti realizácie zmeny. Ich vznik a aplikácia je teda neoddeliteľnou súčasťou tohto procesu implementácie.

Pristúpime k ďalším kritériám konzistentnosti kvalitatívnych metód podľa Iversena a kol. (2004), aplikovaným v pragmatickom prístupe k získavaniu vedeckého poznania: kritériu poznatkových rámcov, zmyslupnosti, použiteľnosti a kritérium transferability. Kritérium poznatkových rámcov podmieňuje výskumníka k zapracovaniu získaných záverov do poznatkových rámcov, ktoré sú situačne a metodologicky kompatibilné s danou štúdiou. Napríklad, ak sa dizajn akčného výskumu v praxi použije v kontexte aplikovaného výskumu implementácie zmien v organizácii, rámcovo zapadá do paradigiem sociálnej, pracovnej

a organizačnej psychológie, tak ako aj do výskumu tvorby a rozvoja tímov v teórii manažmentu. Keďže má komunita získavať poznanie sama zo seba a sama aplikovať zmeny do svojho systému, výskum sa bude dotýkať tiež paradigmy motivácie k pracovnému výkonu.

Z popísaných mechanizmov akčného výskumu je zrejmé, že tento druh motivácie môžeme systematicky podporiť tým, že participantom v komunite udelíme viac zodpovednosti za svoju efektivitu a viac vplyvu pri rozhodovaní o budúcnosti vlastnej komunity. Metodológiu akčného výskumu teda podporuje Herzbergov model dvojfaktorovej motivácie k práci (Grigaliunas & Herzberg, 1971), ktorý ukazuje, že manipuláciou miery zodpovedností, kompetencií v rozhodovaní a samostatnosti práce vieme motivovať pracovníka a pracovné skupiny k vyšším výkonom (Sachau, 2007), v našom kontexte k plánovaniu a realizácii zmeny v skupine. Niektorí autori testujúci metódy akčného výskumu v praxi pozorovali, že tento mechanizmus prispel k plynulejšej stabilizácii nových procesov na úrovni inštitúcie ako aj na úrovni riešiteľskej skupiny (Harter, Schmidt, & Hayes, 2002; Konrad, 2006). K dosiahnutiu takého efektu prostredníctvom akčného výskumu pomáha, ak je hierarchia v komunite postavená na hodnote expertízy, nie neexpertných, formálnych, rebríčkoch (Kahn, 1990; Ryan & Deci, 2000).

7. Limity akčného výskumu

Ďalším kritériom konzistentnosti našich záverov je potreba kriticky ohodnotiť ich použiteľnosť vo vzťahu k riešenej problémovej situácii. Z toho vyplýva aj niekoľko limitov popisovaného prístupu, ktoré odporúčame vziať do úvahy.

V rámci paradigmy akčného výskumu existuje široké ideologické hnutie, reprezentované napríklad Johnsonom (1976), ktorého sympatizanti tvrdia, že metódy akčného výskumu sú zamerané na problém, na komunitu, na zmenu a zároveň získavanie vedeckého poznania. Už z podstaty pôvodu epistemológie akčného výskumu vychádzajúcej z filozofie pragmatizmu je zrejmé, že medzi týmito orientáciami je jasný nesúlad, a že každá jednotlivá výskumná agenda bude musieť do istej miery hierarchizovať svoje potreby zamerania na získanie poznania, realizáciu zmeny, orientáciu na komunitu a zameranie sa na problém. My tieto štyri ciele vidíme postavené na dvoch kontinuách. V prvom proti sebe stoja realizácia organizačnej zmeny a realizácia vedeckej agendy,

v druhej zameranie sa na komunitu a zameranie sa na problém. Je len prirodzené, že v oboch kontinuách bude musieť jedna tendencia prevažovať nad druhou. Úlohou akčného výskumníka je podľa nás snažiť sa proces akčného výskumu čo najlepšie vybalansovať, najmä vzhľadom na kontext, v ktorom sa výskum realizuje.

Chceli by sme taktiež upozorniť na tri v praxi často sa vyskytujúce limity. Tieto sa týkajú kľúčovej charakteristiky plne kooperatívneho akčného výskumu - že komunita musí definovať svoje problémy, sama naplánovať ich riešenie, implementovať riešenia do svojich procesov a sama ich vyhodnotiť. V prvom rade, komunita môže mať závažný pozitívny predsudok (positive bias) pri hodnotení svojich implementovaných zmien, nakoľko skupina v reálnom svete nepozostáva z racionálnych a sebakritických jednotiek. Naopak, výsledky niektorých výskumov ukazujú, že sa skupiny v situačnom kontexte správajú iracionálnejšie ako ich jednotliví členovia (Adamatzky, 2005; Drury, 2002). Druhým problémom, spojeným s požiadavkou kooperácie členov komunity na procese zmeny, je distribúcia moci. V reálnom kontexte organizácie je ponechanie rozhodnutia na demokratickom spoločnom rozhodnutí skupiny skoro nemožné, nakoľko na implementáciu zmeny máme väčšinou obmedzený čas. Dosiahnúť riešenie, ktoré by reprezentovalo názory všetkých v skupine je často veľmi zdĺhavé, ak je vôbec možné. Absolútna moc nad rozhodnutiami preto nemôže byť formálne priradená komunite (teda všetkým a nikomu). Formálnu zodpovednosť za zmenu v organizácii potom často nesie člen výskumnej skupiny s takou formálnou pozíciou v hierarchii organizácie, ktorá mu umožňuje takéto rozhodnutia prijímať. Tým sa však destabilizuje distribúcia zodpovednosti za riešenie. Skupina má pri neúspechu riešenia tendenciu identifikovať s týmto rozhodnutím práve člena zodpovedného za jeho formálne schválenie. Posledným limitom spojeným s kooperáciou na výskume je fakt, že výsledky procesu akčného výskumu a ich interpretácia budú vždy závisieť od variability skupiny a odbornosti jej členov. Variabilite charakteristík a vlastností členov skupiny, ako kľúčovej premennej v paradigme skupinového riešenia problémov, sa venuje značné množstvo výskumov v oblasti sociálnej, kognitívnej a aplikovanej psychológie (Bonner, 2004; Larson, 2007; Vroom, Grant, & Cotton, 1969). Z výsledkov týchto výskumov je zrejmé, že variabilita skupiny hrá závažnú rolu pri efektívnom využití potenciálu skupiny, teda aj kolaboratívneho akčného výskumu ako nástroju pre realizáciu organizačnej zmeny pomocou komunity, ktorej sa zmena týka.

Spomenieme takzvaný limit časového horizontu akčného výskumu, ktorý vo výskumníkovi vytvára vnútornú dilemu pri zodpovedaní si otázky ako dlho má výskum trvať (aký počet iterácií je dostačujúci?, aký má byť časový rozsah jednotlivých fáz v procese akčného výskumu?). Táto dilema je určite na mieste, pretože nedostatočný časový úsek venovaný jednotlivým cyklom zmeny a jej celkovému pozorovaniu môže spôsobiť, že vplyv získaných poznatkov a realizovanej zmeny nebude mať čas prejavíť sa v plnej pozitívnej alebo negatívnej sile. Pri rozhodovaní o trvaní výskumu v praxi sú výskumník a celá skupina limitovaní tak požiadavkami organizácie ako aj množstvom zdrojov potrebných na realizáciu výskumu a jeho priebeh (ide najmä o finančné a ľudské zdroje). Na druhej strane, argument nedostatočného časového zamerania sa zdá byť nekritický, nakoľko si otázku, či má náš výskum dostatočné trvanie môžeme položiť vždy (aj keby sme organizáciu pozorovali rok). Z pohľadu výskumníka je podstatnejšia skôr otázka: aký je dostačujúci časový rámec na skupinové zhodnotenie výsledkov? V praxi sa osvedčilo nechať tento časový rozsah zadefinovať komunite počas prvej fázy každej iterácie získavania poznatkov, ich zhodnotenia a aplikácie.

V duchu pragmatickej metodológie akčného výskumu, všetky spomenuté limity boli identifikované komunitami v diskusiách na hodnotiacich stretnutiach, počas akčných výskumov s kolaboratívnym charakterom.

8. Záver

Posledným Iversenovým a kol. (2004) kritériom konzistentnosti záverov akčného výskumu je potreba popísania podmienok transferu zistení z analyzovanej situácie do iných situácií. V kontexte pragmatizmu považujeme výsledky výskumu za aplikovateľné a prenositeľné, pokiaľ bol výskum uskutočnený v podmienkach reálneho sociálneho systému (napr. skupiny, ktorá sa rozhoduje spoločne alebo jednotlivca, ktorý rozhoduje pod sociálnymi vplyvmi). Súhlasíme preto s výsledkom analýzy De Figueiredo a Da Cunhana (2007), ktorí poukázali, že najlepšie prenositeľné poznatky získané akčným výskumom boli tie, ktoré nekládli prehnaný dôraz na dizajn nástrojov zberu dát na úkor ontologickej, epistemologickej a etickej dimenzie.

Z vyššie uvedeného vyplýva, že pragmatická metodológia akčného výskumu je dobrou voľbou pri systematickom získavaní poznatkov o efektoch,

ktoré prinášajú sociálne vplyvy do procesu individuálneho a skupinového rozhodovania. Akčný výskum umožňuje vedcom sledovať proces prirodzeného rozhodovania sa participantov v ich prirodzenom prostredí. Keďže tieto rozhodnutia pramenia z reálnych potrieb participantov, sú podmienené prirodzenými motívami a ohraničené podmienkami a vplyvmi reálneho prostredia (nie syntetickými motívami a vykonštruovanými manipuláciami prostredia ako v štúdiách s experimentálnym dizajnom), sme schopní zbierať autentické dáta s vyššou ekologickou validitou. Tento fakt nám zároveň umožňuje presnejšie interpretovať výsledky analýzy dát v kontexte skúmanej situácie, samozrejme, za cenu slabšej schopnosti generalizovať takto získané výsledky. Ak však predpokladáme, že výskum sociálnych vplyvov na proces rozhodovania má za cieľ uľahčiť jednotlivcom a skupinám riešenie konkrétnych problémov, s ktorými sa vo svojom živote stretávajú, terénny výskum rozhodovania sa prirodzene vytvorených skupín v špecifickom kontexte s reálnym problémom je určite na mieste. Akčný výskum výskumníkom v tejto oblasti tiež umožňuje stať sa súčasťou skúmanej situácie (súčasťou problému aj riešenia) a nielen jej pasívnym pozorovateľom. Táto priama sonda do prežívania participantov je zárukou kvalitnej deskripcie odporozorovaných procesov a kvalitnej interpretácie výsledkov. V neposlednom rade treba dodať, že výstupom akčného výskumu nie je len získané poznanie publikované v odbornom časopise, ale často aj riešenie reálneho problému. Pomocou akčného výskumu sme schopní pretaviť vedecké poznatky o procesoch rozhodovania priamo do praxe a dostať sa tak z pozície vedca do role participanta v rozvoji spoločnosti.

Literatúra

- ADAMATZKY, A. (2005). Dynamics of crowd-minds: Patterns of irrationality in emotions, beliefs and actions. (Vol. 54). World Scientific Publishing Company.
- ALFREDDOTTIR, H., & BJORNSDOTTIR, K. (2008). Nursing and patient safety in the operating room. *Journal of advanced nursing*, 61(1), 29–37. doi:10.1111/j.1365-2648.2007.04462.x
- ARGYRIS, C. (1993). *Knowledge for Action: A guide to overcoming barriers to organizational change*. San Francisco: Jossey-Bass.
- ARGYRIS, C. (1999). *On organizational learning*. (2nd ed.). Malden, Massachusetts: Blackwell Business.

- ARGYRIS, C. (2000). *Flawed advice and the management trap: How managers can know when they're getting good advice and when they're not*. Oxford and New York: Oxford University Press.
- ARGYRIS, C. (2004). *Reasons and rationalizations: The limits to organizational knowledge*. *Public Administration Review* (Vol. 64, pp. 634–636). Oxford University Press. Dostupné na: <http://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=8SazcYQtRWwC&oi=fnd&pg=PA1&dq=Reasons+and+rationalizations:+The+limits+to+organizational+knowledge&ots=wtFImqWgAP&sig=E1jATULqGUBwvynMKHg6ctf7f8>
- BONNER, B. L. (2004). Expertise in group problem solving: Recognition, social combination, and performance. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 8(4), 277.
- BRANNICK, T., & COGHLAN, D. (2007). In defense of being "native": The case for insider academic research. *Organizational Research Methods*, 10(1), 59–74.
- COGHLAN, D., & BRANNICK, T. (2001). *Doing action research in your own organization*. London: Sage.
- COGHLAN, D., & BRANNICK, T. (2009). *Doing action research in your own organization*. London: SAGE Publications Limited.
- COGHLAN, D., & CASEY, M. (2001). Action research from the inside: issues and challenges in doing action research in your own hospital. *Journal of advanced nursing*, 35(5), 674–82. Dostupné na: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/11529969>
- DE FIGUEIREDO, A. D., & DA CUNHA, P. R. (2007). Action research and design in information systems. *Information Systems Action Research* (s. 61–96). Springer US.
- DRURY, J. (2002). When the mobs are looking for witches to burn, nobody's safe: Talking about the reactionary crowd. *Discourse & Society*, 13(1), 41–73.
- FREIRE, P. (1982). Creating alternative research methods. Learning to do it by doing it. In: B. Hall, A. Gillette, & R. Tandon (Eds.), *Creating Knowledge: A Monopoly. Society for Participatory Research in Asia* (s. 29–37). New Delhi.
- FRENCH, W. L., & BELL, C. H. (1990). *Organization development: Behavioral science interventions for organization improvement*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- GRIGALIUNAS, B. S., & HERZBERG, F. (1971). Relevancy in the test of motivator-hygiene theory. *Journal of Applied Psychology*, 55(1), 73.
- HARTER, J. K., SCHMIDT, F. L., & HAYES, T. L. (2002). Business-unit-level relationship between employee satisfaction, employee engagement, and business outcomes: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 87(2), 268–279.
- HERON, J. (1996). *Cooperative Inquiry: Research into the human condition*. London: Sage.
- HESLOP, L., ELSOM, S., & PARKER, N. (2000). Improving continuity of care across psychiatric and emergency services: Combining patient data within a participatory action research framework. *Journal of advanced nursing*, 31(1), 135–43. Dostupné na: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/10632802>
- CHAMPION, D., & STOWELL, F. A. (2003). Validating action research field studies: PEArL. *Systemic Practice and Action Research*, 16(1), 21–36.

- IVERSEN, J. H., MATHIASSEN, L., & NIELSEN, P. A. (2004). Managing risk in software process improvement: An action research approach. *Mis Quarterly*, 28(3), 395–433.
- JOHNSON, R. A. (1976). *Management, systems, and society: an introduction*. Goodyear Publishing Company.
- KAHN, W. A. (1990). Psychological conditions of personal engagement and disengagement at work. *The Academy of Management Journal*, 33(4), 692–724.
- KONRAD, A. M. (2006). Engaging employees through high-involvement work practices. *"Engaging Employees through High-Involvement Work Practices"*. *Ivey Business Journal*.
- LARSON, J. R. (2007). Deep diversity and strong synergy modeling the impact of variability in members' problem-solving strategies on group problem-solving performance. *Small Group Research*, 38(3), 413–436.
- LEWIN, K. (1958). *Group decision and social change*. (Holt, Ed.). New York: Rinehart and Winston.
- MADHU, P. (2005). *Towards a praxis model of social work: A reflexive account of "praxis intervention" with the advisories of attappady*. Kottayam: Mahatma Gandhi University.
- MCCAUGHERTY, D. (1991). The theory-practice gap in nurse education: Its causes and possible solutions. Findings from an action research study. *Journal of advanced nursing*, 16(9), 1055–61. Dostupné na: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/1939918>
- MCKAY, J., & MARSHALL, P. (2007). Driven by two masters, serving both. *Information Systems Action Research* (s. 131–158). Springer US.
- NIELSEN, P. A. (2007). IS action research and its criteria. *Information Systems Action Research* (s. 355–375). Springer US.
- NOSEK, J. T. (2007). Insider as action researcher. *Information Systems Action Research* (s. 405–419).
- REASON, P. (1995). *Participation in human inquiry*. London: Sage. (ISBN 978-0803988323)
- REASON, P. (1999). Integrating action and reflection through co-operative inquiry. *Management Learning*, 30(2), 207–225.
- REASON, P., & BRADBURY-HUAN, H. (2007). *Handbook of action research*. (2nd Editio.). London: Sage. Retrieved from ISBN 978-1-4129-2029-2.
- RYAN, R. M., & DECI, E. L. (2000). Self-determination theory and facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*.
- SACHAU, D. A. (2007). Resurrecting the motivation-hygiene theory: Herzberg and the positive psychology movement. *Human Resource Development Review*, 6(4), 377–393.
- SELIGMAN, M. E. P., STEEN, T. A., PARK, N., & PETERSON, C. (2005). Positive psychology progress. *American Psychologist*, 60(5), 410–421. doi:10.1037/0003-066X.60.5.410
- STOWELL, F. (2013). The Appreciative Inquiry Method — A suitable candidate for action research? *Systems Research and Behavioral Science*, 30(1), 15–30.

- STOWELL, F. A., & WEST, D. (1991). The Appreciative Inquiry Method. *Systems Thinking in Europe* (s. 493–497). Springer US.
- STOWELL, F. A., & WEST, D. (1994). Soft systems thinking and information systems: A framework for client-led design. *Information Systems Journal*, 4(2), 117–127.
- STOWELL, F., & WELCH, C. (2012). *The manager's guide to systems practice: making sense of complex problems*. Wiley.
- TIMPKA, T., & ARBORELIUS, E. (1990). The primary-care nurse's dilemmas: A study of knowledge use and need during telephone consultations. *Journal of Advanced Nursing*, 15(12), 1457–65. Dostupné na: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/2283459>
- TORBERT, W. (1991). *The power of balance: Transforming self, society, and scientific inquiry*.
- TORBERT, W. (2002). *Learning to exercise timely action now*. Dostupné na: torbert@bc.edu
- TORBERT, W. (2004). *Action inquiry: The secret of timely and transforming leadership*.
- VROOM, V. H., GRANT, L. D., & COTTON, T. S. (1969). The consequences of social interaction in group problem solving. *Organizational Behavior and Human Performance*, 4(1), 77–95.
- WEST, D., & DE BRAGANÇA, D. F. (2012). A systemic approach to eliciting and gathering the expertise of a "Knowledge Guardian": An application of the Appreciative Inquiry Method to the study of classical dressage. *Practice and Action Research*, 25(3), 241–260.
- WHITEHEAD, J., & MCNIFF, J. (2006). *Action research: Living theory*. SAGE Publications Limited.

ABSTRAKTY

Skúmanie sociálnych vplyvov na rozhodovanie: Kvantitatívne metódy

Jana Bašňáková

Kapitola prináša prehľad kvantitatívnych metód skúmania sociálnych vplyvov na rozhodovanie jednotlivcov a skupín. Ťažiskom kapitoly je priblíženie skúmania rozhodovania sociálnych vplyvov na rozhodovanie jednotlivca prostredníctvom sociálnych dilem a ich kategorizácia. V rámci teoretického rámca Modelu vhodnosti diskutujeme o povahe vplyvov, ktoré vstupujú do procesu rozhodovania, a ktoré by mali psychologické štúdie brať do úvahy aj na úrovni metodológie. Komplexnosť skúmania sociálnych vplyvov na rozhodovanie ilustrujeme na príklade rozhodnutí o životnom prostredí, ktoré sú často problematické najmä z hľadiska nejasnej štruktúry problému (napríklad neznáma rýchlosť vyčerpania zdrojov) a mnohých rôznych faktorov pôsobiach na rozhodovateľov. V druhej časti kapitoly sme sa zamerali na opis hlavných tém a metód, ktoré sa využívajú na skúmanie skupinového rozhodovania. V závere kapitoly diskutujeme o jednom z najvýznamnejších problémov kvantitatívneho skúmania sociálnych vplyvov na rozhodovanie – ekologickej validite výskumu.

Preferencie v rozhodovaní a efekt atraktivity

Viera Bačová

Kapitola sa zaoberá tým, ako si volíme jednu z dvoch alebo troch alternatív a ako konfigurácia alternatív ovplyvní našu voľbu. Táto otázka patrí do problematiky preferencií a vplyvov kontextu na voľbu. Autorka oboznamuje s chápaním a skúmaním preferencií v klasických racionálnych teóriách rozhodovania, v ekonómii a psychológii. Informuje o spôsoboch, akými sú preferencie v týchto disciplínach zisťované. Uvádza dva protikladné názory na povahu preferencií v súčasnej literatúre: preferencie inherentné verus konštruované. Druhá časť kapitoly sa sústreďuje na vplyv kontextu na preferencie, konkrétne na efekty troch konfigurácií alternatív voľby: kompromis,

atraktivita a podobnosť. Zvláštnu pozornosť venuje efektu atraktivity (tiež nazývaný efekt asymetrickej dominancie alebo návnada). Posledná časť kapitoly sa zaoberá efektom atraktivity v tom prípade, keď alternatívy voľby sú osoby. Kapitola ukazuje, že kognitívne a sociálne je u sociálnych jednotlivcov neoddeliteľne prepojené. Spôsob, akým poznávame a rozhodujeme sa, má pre nás sociálne dôsledky. Sociálne v rozhodovaní je tiež ako iní ľudia a skupiny využívajú spôsob, akým kognitívne pracuje naša myseľ: to tvorí základ presvedčania, propagandy, marketingu atď.

Akontabilita a zodpovednosť v rozhodovaní

Lenka Kostovičová

V tejto kapitole sa venujeme dvom faktorom sociálneho vplyvu: akontabilite a zodpovednosti, pričom ide o úzko prepojené koncepty vychádzajúce z prítomnosti očakávania sociálnych dôsledkov rozhodnutia. Prehľad výsledkov empirických štúdií svedčí o potrebe zohľadňovať sociálne vplyvy pri skúmaní usudzovania a rozhodovania, kedy aplikácia obsahovo a kontextovo neutrálnych noriem môže viesť k skresleniam v zisteniach a ich interpretáciách, ktoré znižujú ekologickú validitu výskumu, zovšeobecniteľnosť zistení, a hlavne neslúžia primárnemu účelu: identifikovať podmienky, za ktorých sú ľudia schopní urobiť optimálne rozhodnutia a bariéry, ktoré im k tomu bránia. Po priblížení konceptov akontability a zodpovednosti ilustrujeme skúmanie týchto aspektov sociálneho vplyvu na rozhodovaní sa v podmienkach rizika, so zameraním na metodológiu a výzvy, ktoré stoja pred výskumníkmi snažiacimi sa objasniť príčiny rôznych efektov očakávaných sociálnych dôsledkov na rizikové voľby.

Sociálne referenčné body v rizikovom rozhodovaní

Katarína Dudeková

V kapitole predostrieme či a akým spôsobom môžu sociálne vplyvy v podobe sociálneho porovnávania s určitým referentom zmeniť hodnotenie volieb a preferencie pre riziko. Predovšetkým, ako prítomnosť referenčnej osoby, pozorovanie jej úspechov a sociálne porovnanie sa s ňou, ovplyvňuje vnímanie rizika, zmenu preferencií voči

riziku a následne správanie rozhodovateľa. Upozorníme na križovanie ciest výskumu sociálnych preferencií a sociálneho porovnávania. Taktiež sa venujeme oblasti výskumu viacerých referenčných bodov pri rozhodovaní v podmienkach rizika a neistoty. Ich hlavnou myšlienkou je spojenie situácií, v ktorých rozhodovateľ berie do úvahy svoje vnútorné ciele a potreby pri rizikových situáciách, so situáciami, v ktorých preferuje práve prítomnosť iných ľudí a potrebu porovnávania sa s nimi. V poslednej časti upozorníme na nevyhnutnosť spájania psychologického výskumu rozhodovania s výskumom v oblasti sociálnych referenčných bodov, čím môžu vzniknúť zaujímavé podnety pre ďalší výskum v danej problematike.

Kognitívny a hodnotový kontext kultúrnych rozdielov v rozhodovaní

Ivan Brezina

Nasledujúca kapitola sa zameriava na kognitívne aspekty medzikultúrnych rozdielov v rozhodovaní. Autori sa bližšie zaoberajú vplyvom kognitívnych štýlov (analytický vs. intuitívny), jazyka, zdôvodnenia vlastného rozhodnutia, či kognitívnej dvojznačnosti. Prezentované výsledky otvárajú priestor k hlbšej analýze kultúrnych hodnôt. Čitateľ má možnosť porovnať koncepty odlišných disciplín (individualizmus, tradícia, sociálna stratifikácia), ktoré charakterizuje istý explanačný potenciál vo vzťahu ku kultúrnej variabilite v rozhodovaní.

Medzikultúrny výskum osobnostných aspektov rozhodovania

Ivan Brezina

Prezentovaná kapitola analyzuje vybrané faktory osobnostného charakteru, ktoré sú skúmané v súvislosti s rozhodovaním. Autori sa zameriavajú na interpretatívne objasnenie kultúrnej variability jestvujúceho výskumu. Práca je štruktúrovaná v podkapitolách venovaných preferencii rizika, pravdepodobnostnému usudzovaniu a nerozhodnosti. Kapitola je obohatená o výsledky relevantných medzikultúrnych výskumov z iných oblastí. Priestor je venovaný tiež teóriám rizika, ich

prínosu, slabým a silným stránkam v konfrontácii so zisteniami súčasného výskumu.

Kvalitatívne prístupy k skúmaniu sociálnych vplyvov na rozhodovanie

Radomír Masaryk

Text kapitoly vychádza z kritického hodnotenia tradičných prístupov ku skúmaniu rozhodovania, ktoré predpokladajú racionalitu správania. Kvalitatívne prístupy sa snažia namiesto redukovania faktorov kontextu zdôrazňovať širší rámec rozhodovania. V prvej časti analyzujeme 13 kvalitatívnych štúdií, ktoré sa zameriavali na sociálne vplyvy na rozhodovanie v rôznych doménach. Uvádzame niektoré výsledky z analýzy týchto textov a rozoberáme vhodné metodické prístupy. Najčastejšou použitou metódou v kvalitatívnych štúdiách sociálnych vplyvov na rozhodovanie bolo interview s participantmi, pozorovanie, a analýza relevantných dokumentov. Štúdie poukazujú na zásadný vplyv sociálneho kontextu na rozhodovanie, v užšom aj širšom význame. Súčasťou kapitoly je aj súbor pozorovaní z pilotnej štúdie, v ktorej sme sa zamerali na skúmanie sociálnych vplyvov na rozhodovanie samosprávnej inštitúcie. Uzatvárame poznámkami o výhodách, rizikách a nástrahách kvalitatívneho prístupu ku skúmaniu rozhodovania.

Pragmatický prístup k systematickému získavaniu vedeckého poznania v pracovne psychologickéj praxi

Podmienky aplikácie metód akčného výskumu

Martin Majerník

Akčný výskum v súčasnosti predstavuje sľubnú metodologickú alternatívu k experimentálnym dizajnom v aplikovanom výskume sociálnych javov, nakoľko výskumníkom umožňuje stať sa súčasťou skúmanej situácie a nielen jej pasívnym pozorovateľom. Kapitola obsahuje prehľad prístupov akčného výskumu, ktoré umožňujú vedcom sledovať proces nemoderovaného rozhodovania sa

participantov v ich prirodzenom prostredí. Čitateľovi predstavíme kľúčové znaky dizajnu akčného výskumu ako: (a) možnosť využitia skupinového manažmentu výskumnej agendy, (b) podobnosť jeho procesov s modelom systematickej organizačnej zmeny a (c) dynamickú pozíciu výskumníka v realizácii akčného výskumu. Následne popíšeme špecifické kritériá konzistentnosti záverov akčného výskumu. Výskum sociálnych vplyvov na proces rozhodovania má za cieľ uľahčiť jednotlivcom a skupinám riešenie konkrétnych problémov. Pomocou akčného výskumu sme schopní pretaviť vedecké poznatky o procesoch rozhodovania priamo do praxe a dostať sa tak z pozície vedca do role participanta v rozvoji spoločnosti.

ABSTRACTS

Study of social influences on decision-making: Quantitative methods

Jana Bašňáková

The chapter reviews quantitative methods of studying social influences on individual and group decision-making. Its main focus is on characterizing the social dilemmas approach to social influences on individual decision-making, and on their categorization. Using the theoretical framework of the Appropriateness model, we discuss the nature of influences entering into decision-making process, which should be taken into account when designing psychological studies. The complexity of studying social influences on decision-making is illustrated on the topic of environmental decisions, which are often problematic mainly due to the unclear problem structure (e.g., the rate of depletion of environmental resources is unknown) and the multitude of factors influencing the decision makers. In the second part of the chapter, we focus on describing the main topics and methods used to study group decision-making. Finally, we discuss one of the most prominent problems associated with quantitative methods analysis of social decision-making – their ecological validity.

Preferences and attraction effect in decision making

Viera Bačová

The chapter discusses how we choose one of the two or three alternatives and how the configuration of alternatives affects our choice. This question falls within the issue of preferences and context effects on choice. The author provides understanding and studying preferences in the classical theories of rational decision making, in economics, and psychology. The author also presents ways in which preferences have been assessed in these disciplines. Two conflicting views on the nature of preferences in the current literature are introduced: preferences inherent versus constructed. The second part of the chapter focuses on the context influence on preferences, specifically effects of the three option

configuration: compromise, attractiveness and similarity. Particular attention is paid to the attraction effect (also called asymmetric dominance effect or decoy). The last part of the chapter deals with attraction effect in case where alternatives of choice are persons. Chapter shows that cognitive and social in social individuals is inextricably linked. The way we learn and decide has social consequences for us. Social in decision making is also how other people and groups use the way our mind cognitively works: it forms the basis of persuasion, propaganda, marketing, etc.

Accountability and responsibility in decision-making

Lenka Kostovičová

This chapter is devoted to two factors of social influence: accountability and responsibility, being closely related concepts based on the presence of expected social consequences of the decision. Review of results of empirical studies indicates a need to take social influence into account during examination of judgment and decision making, when application of content- and context-neutral norms can lead to biased findings and their interpretations, reducing the ecological validity of research, generalizability of findings, and mainly not serving the primary purpose: to identify conditions under which people are able to make optimal choices and barriers which prevent it. After introducing concepts of accountability and responsibility, we illustrate studying of these factors of social influence on decision making under risk, focusing on the methodology and challenges that researchers face when seeking to clarify the causes of different effects of expected social consequences on risky choices.

Social reference points in risky decision-making

Katarína Dudeková

This chapter outlines if and how could social influences, defined as social comparison with given referee, change assessment of choices and risk preferences. In particular, how presence of a reference person, observation of his or her success, and social comparison with such individual affect perception of risk, how it changes preferences toward risk, and consequently the decision maker's behav-

ior. We will focus on the overlap between the research traditions of social preferences and social comparison. We are also focusing on investigation of multiple reference points in decision-making process under risk and uncertainty. The principal idea is to link situations where decision maker takes into account inner goals and needs within risk situations and considers them together with situations where he/she especially prefers the presence of other individuals and the need to compare himself/herself with them. In the last section we discuss the necessity of combining psychological research on decision-making with the research within the field of social reference points, which may lead to interesting impulses for further investigation in this field.

Values and cognition in the context of cultural differences in decision making

Ivan Brezina

The following chapter focuses on cognitive aspects of cross-cultural differences in decision making. Possible impact of prevalent cognitive style (analytic vs. intuitive), type of reasoning, the influence of language and/or cognitive ambiguity are discussed. Search for broader explanations of presented results has opened up space for further analysis in the field of cultural values. The reader is provided with a brief comparison of interdisciplinary approaches to values (individualism, tradition, social stratification) that aim to explain certain proportion of variability of cultural differences in decision making.

Cross-cultural research on personality related aspects of decision making

Ivan Brezina

Presented chapter analyses selected personality-related domains that are studied in relation with decision making. Authors focus on cultural variability and their interpretative efforts are structured mainly in chapters of risk preference, probabilistic judgment, and indecisiveness. In addition, a wide spectrum of cultural research in other related topics is explored in order to find reliable grounds

for further explanations/future hypothesis. Cultural theories of risk are explored, considering their strengths and weaknesses in face of current empirical evidence.

Qualitative approach to the study of social influences on decision-making

Radomír Masaryk

Traditional approaches to decision-making research presume rationality of behavior. This chapter starts with critical evaluation of this presumption. Instead of reducing context related factors qualitative approaches tend to focus on broader framework of decision-making. Thirteen qualitative studies focusing on social influence on decision-making across multiple domains are being analyzed. Some findings from literature review are presented along with analysis of methodological procedures used. The most frequent methods used in qualitative studies into social influence on decision-making were interview, observation and document analysis. Studies in literature review point out to significant influence of social context – in its immediate form or in broader meaning – on decision-making. The chapter concludes with remarks on benefits, risks and pitfalls of qualitative approach to researching decision-making.

Pragmatic approach to scientific knowledge gathering in research practice of occupational psychology

Application criteria of action research methodology

Martin Majerník

Action research represents a promising methodological alternative to experimental design in applied research of social phenomena, as it enables researchers to play the part of an examiner of the situation and not just that of a passive observer. Chapter provides an overview of action research approaches via which scientists can observe the process of spontaneous decision-making of participants, in their day to day living. To our reader, we introduce the key features of the action research design, as: (a) the use of group research management, (b)

similarity of the action research process with the model of systematic organizational change and (c) dynamic position of researcher during the action research implementation. Subsequently, we describe the specific criteria of consistency, demanded for any conclusions delivered via the action research methodology. The common aim of research on impacts of social phenomena on individual and group decision-making is to facilitate the general community in addressing specific problems in their day to day lives. With action research methods, we are able to translate raw scientific knowledge on decision-making processes directly to practice and transfer from a position of scientists-observers to the role of problem solvers, participants in development of our society.

NÁZOV: Rozhodovanie a usudzovanie V: Sociálne vplyvy
v rozhodovaní

EDITOR: PhDr. Radomír Masaryk, PhD.

ROZSAH
PUBLIKÁCIE: 10,2 AH

AUTORI A
AUTORKY: 1. Mgr. Jana Bašnáková, MSc. (1,59 AH)
2. Prof. PhDr. Viera Bačová, DrSc. (1,2 AH)
3. Mgr. Lenka Kostovičová (1,38 AH)
4. Mgr. Katarína Dudeková (1,27 AH)
5. - 6. PhDr. Ivan Brezina, PhD. (2,04 AH)
7. PhDr. Radomír Masaryk, PhD. (1,44 AH)
8. Mgr. Martin Majerník, MSc, (1,28 AH)

RECENZENTI A
RECENZENTKY: Mgr. Júlia Halamová, PhD. (všetky kapitoly okrem 2. a 8.)
Mgr. Peter Broniš, PhD. (všetky kapitoly)
Doc. Ing. Vladimír Baláž, PhD., DrSc. (2. kapitola)
PaedDr. Vladimíra Čavojová, PhD. (8. kapitola)

TECHNICKÁ
SPOLUPRÁCA: Mgr. Ida Prokopčáková

OBÁLKA: obrázok vytvorený pomocou voľne dostupného programu
<http://www.tagxedo.com/>
Publikácia neprešla jazykovou korektúrou.

VYDAVATEĽ: Ústav experimentálnej psychológie SAV

TLAČ: Dukafi, s.r.o.

ROK VYDANIA: 2013

VYDANIE: prvé

POČET STRÁN: 205

ISBN 978-80-88910-46-6

EAN 9788088910466