

Rozhodovanie
v kontexte kognície,
osobnosti a
emócií IV.

Súčasný trendy
v rozhodovaní

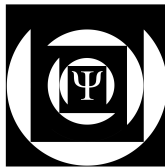
Eva Ballová Mikušková
Vladimíra Čavojová
(Eds.)



**ROZHODOVANIE V KONTEXTE KOGNÍCIE,
OSOBNOSTI A EMÓCIÍ IV.**

SÚČASNÉ TRENDY V ROZHODOVANÍ

Eva Ballová Mikušková
Vladimíra Čavojová
(Eds.)



Ústav experimentálnej psychológie
Slovenská akadémia vied
Bratislava, 2014

Rozhodovanie v kontexte kognície, osobnosti a emócií.

Súčasný trendy v rozhodovaní

Eva Ballová Mikušková, Vladimíra Čavojová (Eds.)

Recenzenti:

Mgr. Ing. Róbert Hanák, PhD.

PaedDr. Erika Jurišová, PhD.

PhDr. Ivan Sarmány-Schuller, CSc.

PhDr. Pavel Uhlář, PhD.

V roku 2014 vydal Ústav experimentálnej psychológie SAV
v Bratislave.

Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu
a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-0361-12.

Publikácia neprešla jazykovou úpravou.

Za obsahovú a jazykovú stránku kapitol zodpovedajú ich autorky
a autori.

Tlač: CART PRINT, Nitra

Vydanie prvé.

Náklad 100ks.

Nepredajné.

ISBN: 978-80-88910-49-7

EAN: 9788088910497

Autorky a autori

Adamovová Lucia

Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava
lucia.adamovova@savba.sk

Bačová Viera

Ústav experimentálnej psychológie SAV
viera.bacova@savba.sk

Ballová Mikušková Eva

Ústav experimentálnej psychológie SAV
eva.ballova-mikusкова@savba.sk

Bavolár Jozef

Univerzita Pavla Jozefa Šafárika, Košice
jozef.bavolar@upjs.sk

Broniš Peter

Fakulta sociálnych a ekonomických vied, Univerzita Komenského, Bratislava
peter.bronis@fses.uniba.sk

Čavojová Vladimíra

Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava
vladimira.cavojova@savba.sk

Dudeková Katarína

Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava
katarina.dudekova@savba.sk

Grežo Matúš

Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava
matus.grezo@savba.sk

Gubányiová Veronika

Katedra psychologických vied, FSVaZ UKF, Nitra
veronika.gubanyiova@student.ukf.sk

Halama Peter

Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava
peter.halama@savba.sk

Hanák Róbert

Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava
robohanak@gmail.com

Hatoková Mária

Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava
maria.hatokova@savba.sk

Hurdálek Ivo

klinický psycholog Brno
hivh@seznam.cz

Jurášek Dalibor

Centrum pre kognitívnu vedu, Fakulta matematiky a informatiky, UK,
Bratislava
jurasek1@uniba.sk

Jurišová Erika

Katedra psychologických vied, FSVaZ UKF, Nitra
ejurisova@ukf.sk

Jurkovič Marek

Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava
marek.jurkovic@savba.sk

Kostovičová Lenka

Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava
lenka.kostovicova@savba.sk

Košíková Katarína

Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava
katarina.kosikova@savba.sk

Kováč Patrik

Fakulta sociálnych a ekonomických vied, UK, Bratislava
patrik.kovac.16@gmail.com

Látalová Veronika

Katedra psychologických vied, FSVaZ UKF, Nitra
veronye@gmail.com

Marman Peter

Katedra psychológie, Filozofická fakulta, UK, Bratislava
marman@fphil.uniba.sk

Orosová Oľga

Katedra pedagogickej psychológie a psychológie zdravia, FF UPJŠ, Košice
olga.orosova@upjs.sk

Pilárik Ľubor

Katedra psychologických vied, FSVaZ UKF, Nitra
lpilarik@ukf.sk

Sarmány-Schuller Ivan

Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava
ivan.sarmany-schuller@savba.sk

Sedlár Martin

Ústav experimentálnej psychológie SAV, Bratislava
martin.sedlar@savba.sk

Seknička Pavel

Katedra národného hospodárství PF UK, Praha
seknicka@prf.cuni.cz

Uhlář Pavel

Katedra psychologie FF UK, Praha
pavel.uhlar@ff.cuni.cz

OBSAH

Úvod.....	1
-----------	---

Rozhodovanie v kontexte kognície a rizika

Preferencie v rozhodovaní (Viera Bačová)	5
Súčasný stav výskumu v oblasti riešenia komplexných problémov (Matúš Grežo, Ivan Sarmány – Schuller).....	17
Stratégie rozhodovania: prehľad a možnosti overovania (Eva Ballová Mikušková, Vladimíra Čavojová, Róbert Hanák).....	27
Pravdepodobnosti jako konstitutivní složka psychologie rozhodování (Pavel Uhlář).....	35
Potreba kognitívnej štruktúry a rýchlosť a efektívnosť rozhodovania u záchranárov (Katarína Košíková).....	43
Päť odtieňov rizika? Postoj k riziku z hľadiska prospektovej teórie a doménovej špecifickosti (Katarína Dudeková, Lenka Kostovičová).....	51
Anticipovaná averzia voči strate a utopené náklady v rizikovom rozhodovaní (Patrik Kováč, Matúš Grežo).....	59
Pohlavie a vek v kontexte rizikového rozhodovania u užívateľov internetu (Veronika Gubányiová, Erika Jurišová).....	69

Rozhodovanie v kontexte emócií a osobnosti

Emočná regulácia záchranárov v súvislosti s potrebou štruktúry v kontexte naturalistického rozhodovania. Teoretické vymedzenie a metóda skúmania (Lucia Adamovová).....	81
Sebaregulácia ako faktor v procese rozhodovania (Peter Halama).....	89

Predpovedanie vlastných emočných stavov (Affective Forecasting) a výkon v inteligenčnom teste (Marek Jurkovič).....	97
Aspekty self systému v procese rozhodovania (Martin Sedlár).....	105
Rozhodovanie, vôľa a osobnosť (Peter Marman, Dalibor Jurášek).....	113
Vzťah rozhodovacích štýlov a vybraných sociálno-psychologických charakteristík (Jozef Bavoľár, Oľga Orosová).....	125

Rozhodovanie v iných kontextoch

Dobré rozhodnutie v neistom svete: implikácie v kariérovom rozhodovaní (Ľubor Pilárik, Veronika Látalová).....	135
Kariérové rozhodovanie intelektovo nadaných mladých ľudí: prvý prehľad tém (Peter Broniš).....	145
Sme pri rozhodovaní obeťami sociálnych vplyvov? (Mária Hatoková).....	151
Psychologie hodnot: odpovědnost a důvěra jako klíčová interní pravidla pro rozhodování v tržní ekonomice (Pavel Uhlář, Pavel Seknička).....	157
Rozhodování se v osobních etických volních konfliktech zřejmě přispívá k rozvoji odlišných duševních poruch (Ivo Hurdálek).....	167
Referencie.....	179
Abstrakty.....	205

PREDHOVOR

Téma rozhodovania aj u nás získava na čoraz väčšej popularite – v predchádzajúcich rokoch vyšlo už niekoľko publikácií s témou rozhodovania, ktoré však vo veľkej miere predstavovali ucelenú prácu jednotlivých autorských kolektívov (Bačová, 2010, 2011a, 2012a; Hanák, Ballová Mikušková, & Čavojová, 2013; Jurišová & Pilárik, 2012; Masaryk, 2013a) či výstupov z riešenia grantových projektov (Sarmány-Schuller, Pilárik, & Jurišová, 2009, 2010, 2012). Téma rozhodovania je lákavá pre výskumníkov a výskumníčky, pretože k nej možno pristúpiť z rôznych hľadísk a skúmať ju v rôznych kontextoch, o čom zas svedčí rôznorodosť príspevkov na už etablovanej konferencii Rozhodovanie v kontexte, kognície, osobnosti a emócií, ktorá sa tento rok udiala už po štvrtýkrát s rekordným počtom 44 účastníkov/31 príspevkov. RvK sa stáva čoraz populárnejšou medzi záujemcami o tému rozhodovania a čo je dôležitejšie, prekračuje rámec jednotlivých výskumných grantov a tímov a poskytuje priestor je plodnú výmenu myšlienok a skúseností medzi rôznymi prístupmi vo výskume rozhodovania.

Pri ohliadnutí sa za štvrtým ročníkom konferencie sme si uvedomili, o koľko sa komunita záujemcov o výskum rozhodovania rozrástla a diverzifikovala. Toto uvedomenie bol základ pre formovanie predkladanej publikácie, ktorá sa snaží prezentovať nielen výstupy z konferencie, ale zvýrazniť súčasné trendy výskumu rozhodovania na Slovensku v ich reprezentatívnej a aktuálnej podobe. Táto kniha predstavuje teoretické aj empirické práce ľudí, ktorých spája spoločný záujem o rozhodovanie a môže pomôcť čitateľom (odborníkom, informovaným laikom či študentom) ľahšie sa zorientovať v najnovších výskumných trendoch u nás aj v zahraničí.

Kniha je preto rozdelená do troch častí: 1. Rozhodovanie v kontexte kognícií a rizika, 2. Rozhodovanie v kontexte emócií a osobnosti a 3. Rozhodovanie v iných kontextoch. V prvej časti sú kapitoly, ktoré sa venujú preferenciám v rozhodovaní (Viera Bačová), popisu stavu výskumu v oblasti riešenia komplexných problémov (Matúš Grežo a Ivan Sarmány-Schuller) a stratégií rozhodovania (Eva Ballová Mikušková, Vladimíra Čavojová a Róbert Hanák), pravdepodobnosti v psychológii rozhodovania (Pavel Uhlář) a potrebe kognitívnej štruktúry vzhľadom na rýchlosť a efektívnosť rozhodovania v náročných situáciách (Katarína Košíková). Ďalšie kapitoly v tejto časti sa postupne venujú rôznym aspektom rizika a rizikového rozhodovania: z hľadiska prospektivej teórie (Katarína Dudeková a Lenka Kostovičová), anticipovanej averzii voči strate utopených nákladov (Patrik Kováč,

Matúš Grežo) a pohlavia a veku v kontexte rizikového rozhodovania užívateľov internetu (Veronika Gubányiová a Erika Jurišová).

V druhej časti sa autori a autorky zameriavajú na aspekty rozhodovania súvisiacich so sebareguláciou (Lucia Adamovová, Peter Halama), predpovedaním emočných stavov (Marek Jurkovič) a napokon osobnosťou v podobe self-systémov (Martin Sedlár) a vôľových aspektov v procese rozhodovania (Peter Marman a Dalibor Jurášek). Tretiu časť o osobnosti uzatvára kapitola o vzťahu rozhodovacích štýlov a vybraných sociálno-psychologických charakteristík (Jozef Bavoľár a Oľga Orosová).

Tretiu časť tvoria kapitoly najmä s aplikačným presahom – rozhodovanie v kariérovom poradenstve (Ľubor Pilárik a Veronika Látalová, Peter Broniš), analýza sociálnych vplyvov v rozhodovaní (Mária Hatoková) a napokon dve kapitoly týkajúce sa otázky hodnôt a etiky v rozhodovaní (Pavel Uhlář a Pavel Seknička, Ivo Hurdálek).

Vydanie tejto publikácie by nebolo možné bez podpory jednotlivcov ani organizácií. Obzvlášť ďakujeme dvom organizáciám: publikácia bola finančne podporená agentúrou APVV na základe zmluvy č. 0361-12 (projekt Rozhodovanie profesionálov: Procesuálne, osobnostné a sociálne aspekty) a Ústavom experimentálnej psychológie SAV, ktorý nám už roky poskytuje podporné a tvorivé prostredie na našu prácu. Ďakujeme tiež všetkým jednotlivcom – recenzentom tejto knihy za ich rýchle, vecné a konštruktívne pripomienky, ktoré zvýšili kvalitu kapitol v tejto knihe: PaedDr. Erike Jurišovej, PhD., Ing. Mgr. Róbertovi Hanákovi, PhD., PhDr. Pavlovi Uhlářovi, PhD. a PhDr. Ivanovi Sarmány-Schullerovi, CSc. Tiež chceme poďakovať všetkým autorom kapitol za spoluprácu, dodržiavanie termínov, nadšenie a zodpovednosť, s ktorým pristupovali k rôznym pripomienkam recenzentov a editoriek a bez ktorých príspevkov by táto kniha nevznikla. Veríme, že toto zreteľné výskumné nadšenie ocenia aj všetci čitatelia, ktorým je kniha určená.

V Bratislave, 15.10.2014

Eva Ballová Mikušková
Vladimíra Čavojová
*Ústav experimentálnej psychológie
Slovenská Akadémia Vied v Bratislave*

I.

**Rozhodovanie v kontexte
kognícií a rizika**

PREFERENCIE V ROZHODOVANÍ

Viera Bačová

Hoci v klasických teóriách a modeloch rozhodovania je pojem preferencií kľúčový, v psychológii nie je veľmi frekventovaný. Je tomu tak aj preto, že psychológia disponuje viacerými ďalšími konštruktmi, ktoré sa s konštruktom preferencie prelínajú. Psychologický výskum rozhodovania prevzal pojem preferencií zo štandardnej teórie rozhodovania, avšak pridal do skúmania ďalšie konštrukty.

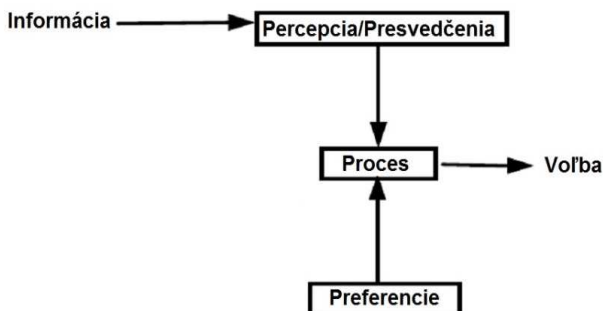
ŠTANDARDNÝ MODEL ROZHODOVANIA A PREFERENCIE

Americký ekonóm Daniel McFadden charakterizoval hlavný cieľ štandardnej teórie rozhodovania ako skúmanie cesty od informácií, ktorými rozhodovateľ disponuje, až po uskutočnenie voľby (McFadden, 1999). Obrázok 1 znázorňuje štandardný model procesu rozhodovania. Model je veľmi úsporný. Jeho základom sú dva prvky. Prvým prvkom sú informácie, čo zahŕňa vnímané informácie rozhodovateľa spolu s mentálnym obrazom, ktorý rozhodovateľ o svete má. Druhým prvkom sú preferencie (inak povedané vkus, záľuby, hodnoty) rozhodovateľa. Rozhodovanie prebieha jednosmerne: od informácií/percepcie a preferencií k ich spracovaniu, a potom k aktu uskutočnenia voľby. Spracovanie obsahuje najmä maximalizáciu preferencií rozhodovateľa.

V tomto štandardnom modeli rozhodovania rozhodovatelia (spotrebitelia) spracovávajú informácie striktnie podľa princípov Bayesovskej štatistiky – to sa v klasickom prístupe k rozhodovaniu chápe ako *racionalita vnímania*. Preferencie spotrebiteľa sú primárne, neodvodené, konzistentné, nemenné a nezameniteľné – táto skutočnosť je postulovaná ako *racionalita preferencií*. Podstatou poznávania a rozhodovania je maximalizácia preferencií (pokiaľ tomu nebránia obmedzenia trhu), čo sa považuje za *racionalitu procesu*.

Keď ekonómovia analyzujú správanie rozhodovateľa (spotrebiteľa) na základe štandardného modelu rozhodovania, základom ich ekonomických analýz sú preferencie spotrebiteľov. Proces rozhodovania ostáva mimo záujmu ekonómie, je

pre ekonómiu „čiernou skrinkou“. To napokon ekonómii ani vyčítať nemožno – psychologické procesy nie sú jej predmetom skúmania.



Obrázok 1 Štandardný model rozhodovania (podľa McFadden, 1999)

Stojí za pozornosť, že ekonóm Daniel McFadden¹ podrobil ekonómov mimoriadne ostrej kritike za rigidné ekonomické chápanie človeka a ekonomické chápanie racionality v rozhodovaní. Avšak tá skutočnosť, že ekonómovia nevenujú dostatočnú pozornosť samému procesu rozhodovania (a formovaniu hodnôt), nie je podľa McFaddena tým zásadným nedostatkom ekonómie. Problémom je tá skutočnosť, že ekonómovia sa začali zaujímať aj o správanie ľudí mimo trhu. Začali získavať údaje o správaní ľudí nielen v trhovom prostredí, nielen pomocou ekonomických údajov o spotrebe, ale aj v oblastiach mimo trhu, a začali tak robiť pomocou netradičných ekonomických metód: dotazníkov a experimentov. Tým zároveň rozšírili ekonomické chápanie racionality aj do iných oblastí ako len ekonomických. „Spropagovali“ ich pre širokú verejnosť, ktorá (imponujúce) predpoklady o racionálnom rozhodovateľovi (spotrebiteľovi) ochotne prijala. Druhým problémom ekonómie – podľa McFaddena – je, že keď sa neoprávnenosť ekonomického chápania racionality spotrebiteľa preukázala, ekonómia

¹ Daniel Little McFadden získal v roku 2000 spolu s J. Heckmanom Cenu Švédskej národnej banky za rozvoj teórie a metód používaných v analýze správania jednotlivca alebo domácností, ktoré pomáhajú porozumieť tomu, ako sa ľudia rozhodujú o tom, kde pracovať, kde žiť, alebo kedy sa oženit/vydať (podľa Encyclopædia Britannica).

nedostatočne reagovala na dôkazy zlyhávania štandardného modelu rozhodovania nielen mimo trhu, ale aj v niektorých podmienkach trhu (McFadden, 1999).

Aj pri preferenciách vychádza štandardný model rozhodovania z predpokladov neoklasickej ekonómie, že preferencie ľudí majú isté apriórne vlastnosti: sú stabilné, kompletne, koherentné, a tranzitívne. Konkrétne to napríklad znamená, že:

- ľudia aj v odlišných situáciách vykazujú rovnaké preferencie – ich preferencie sa nemenia;
- ľudia poznajú svoje hodnoty a majú dopredu pripravené preferencie pre všetky svoje voľby;
- tieto svoje základné preferencie pred voľbou a v čase voľby zrozumiteľne vyjadrujú;

preferencie ľudí sú v súlade s pravidlami logiky – napr. ak preferujeme A pred B a pred C v jednej situácii, tak sa nestane, že v inej situácii preferujeme C pred A (k predpokladom klasických teórií rozhodovanie o preferenciách pozri napr. Bačová, 2013a; Baláž, 2009).

PSYCHOLOGICKÝ MODEL ROZHODOVANIA A PREFERENCIE

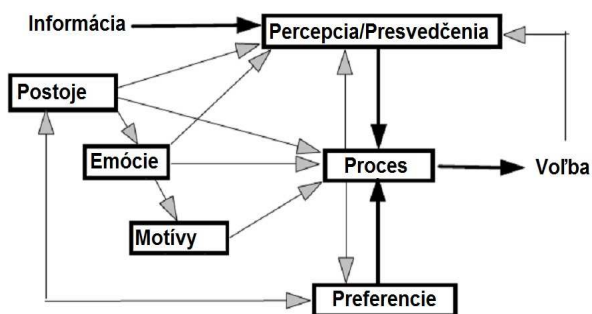
Psychologické skúmanie rozhodovania veľa získalo najmä prevratnými prácami Amosa Tverskeho a Daniela Kahnemana, ktorí poskytli experimentálnu evidenciu tzv. kognitívnych anomálií, t. j. situácií, v ktorých sa jednotlivci správajú prekvapujúco inak ako to stanovuje ekonomicky chápaná racionalita.

Hoci psychológia vyvinula celý rad teórií a metód pre skúmanie procesu rozhodovania, experimentálne výsledky jej skúmania neboli kodifikované do „štandardného“ modelu psychologической teórie rozhodovania. Mnoho psychologov argumentuje, že ani nie je možné, prípadne, že ani nie je účelné konštruovať nejaký univerzálny model. Psychologické výskumy rozhodovania však rozhodne obohatili – a tým skomplikovali – jednoduchý štandardný model rozhodovania.

Schematický model psychologického prístupu je zobrazený na Obrázku 2 (podľa McFadden, 1999). Ako hlavné rysy psychologického prístupu k rozhodovaniu McFadden identifikuje nasledujúce charakteristiky. Centrálnym prvkom rozhodovania je proces. Proces rozhodovania psychológia chápe ako mentálnu aktivitu identifikácie a definovania kognitívnej rozhodovacej úlohy. Do tohto procesu vstupujú ďalšie mentálne aktivity, ako napríklad vnímanie a postoje. Postoje a emócie ovplyvňujú motiváciu a štruktúrovanie kognitívnej úlohy. Medzi postojmi, emóciami a vnímaním existuje prepojenie. Keď rozhodovateľ rieši úlohu

rozhodovania a uskutočňuje skúšobné voľby, spätná väzba (zobrazené na Obrázku 2 svetlými šípkami) procesu a skúšobných volieb upravuje presvedčenia a vnímanie.

V porovnaní so štandardným modelom sa úloha preferencií v psychologickom modeli rozhodovania zmenila. Ich podiel je menší: „Preferencie môžu – aj z pohľadu psychologického – usilovať o svoju maximalizáciu, ale súťažia s ostatnými heuristikami v definovaní a riešení kognitívnej úlohy“ (McFadden, 1999, s. 79). Avšak možno konštatovať, že ani v psychologickom prístupe k rozhodovaniu sa preferencie „nestratili“, a to aj napriek tomu, že psychológia uviedla do skúmania rozhodovania aj ďalšie pojmy, ktorými jemnejšie rozlišuje mentálne procesy rozhodovania.



Obrázok 2 Model rozhodovania s psychologickými komponentmi (McFadden, 1999)

VYMEDZENIE PREFERENCIÍ

Pojem preferencie sa používa v psychológii, právnych vedách, marketingu, filozofii, vede o životnom prostredí a v ekonómii, pričom rôzne definície a prístupy sa prelínajú a ovplyvňujú. Neprekvapuje ani to, že aj v rovnakom vednom odbore možno v literatúre nájsť viacero chápaní pojmu preferencie; nie zriedka explicitná definícia preferencií v publikovanej práci celkom chýba.

Na základe literatúry som sa pokúsila kategorizovať mnohoraké prístupy k preferenciám do troch skupín: preferencie sú nazerané ako (1) subjektívne hodnotenia alternatív, ako (2) hodnoty a/alebo ako (3) uskutočnené voľby.

Prvá skupina prístupov chápe preferencie ako subjektívne hodnotenia alternatív (hodnotenia stavov sveta alebo posudzovanie alternatív konkrétnej voľby)

jednotlivcami (pozri napr. Hansson & Grüne-Yanoff, 2012). Chápanie preferencií ako subjektívnych hodnotení má viacero dôsledkov a je komplexnejšie, ako sa na prvý pohľad zdá. Podporuje napríklad oddelenie posudzovania/hodnotenia alternatív od voľby samej (*judgment* verzus *choice*; Einhorn & Hogarth, 1981): hodnotenie alternatív – v tomto prípade pomocou preferencií, nie pomocou úsudku – voľbe pomáha.

Ďalším z dôsledkov tohto prístupu je úvaha, že ak preferencie sú subjektívne hodnotenia alternatív, napríklad objektov, potom to, čo pri preferenciách zaváži, sú výsledky, ktoré možno získať pomocou týchto objektov, nie samotné objekty. Či bude jednotlivec napríklad preferovať kus dreva pred tehľami, bude závisieť od toho, či chce drevo použiť na zabezpečenie tepla, postavenie obydlia alebo vytvorenie sochy (tento príklad uvádzajú Hansson & Grüne-Yanoff, 2012).

Druhá skupina prístupov chápe preferencie ako vonkajší prejav (niekedy latentnej) tendencie jednotlivca považovať niečo za žiaduce (alebo nežiaduce). Preferencie v tomto prípade sú hodnoty – z preferencií jednotlivca možno usudzovať na jeho hodnoty. Preto aj termíny preferencie a hodnoty² sa často používajú ako synonymá (Warren, McGraw, & van Boven, 2011).

Tretí prístup predstavuje silná tradícia v teóriách rozhodovania, ktorá stotožňuje preferencie (a tým aj hodnoty) s voľbou: preferencia sa potom chápe ako hypotetická voľba a voľba sa chápe ako odkrytá, odhalená preferencia (bližšie o tomto prístupe v ďalšom texte).

PREČO POTREBUJEME POZNAŤ A SKÚMAŤ PREFERENCIE V ROZHODOVANÍ

Bez ohľadu na to, ako preferencie vymedzujeme, je zrejmé, že v procese rozhodovania má veľkú úlohu to, čo jednotlivec (či skupina) uprednostňuje. To je dôvod, prečo sa nielen výskumníci a marketéri, ale aj bežní ľudia zaujímajú o preferencie, či už svoje alebo iných ľudí. Payne, Bettman, a Schkade (1999) uvádzajú dva vážne dôvody pre poznávanie, skúmanie a zisťovanie preferencií.

Po prvé, poznanie preferencií umožňuje navrhovať možnosti voľby – *dizajnovat' ponuku alternatív* a tým *dizajnovat' rozhodovanie*. Toto je potrebné robiť napríklad v kariérovom poradenstve, ktoré poskytuje usmernenia pri voľbe školy a kariéry. Ďalším príkladom môže byť určenie preferencií ľudí v situáciách,

² Ekonomovia a teoretici rozhodovania namiesto termínu hodnota uprednostňujú termín utilita, aby zdôraznili subjektívnu povahu hodnôt (Warren et al., 2011).

keď sa analyzujú prínosy a náklady na ochranu životného prostredia a záchranu vymierajúcich živočíšnych druhov.

Po druhé, poznanie preferencií (spotrebiteľov) umožňuje *predikovať výsledok rozhodovania (voľbu)*. Poznanie preferencií umožňuje napríklad predvídať reakcie spotrebiteľov na nový produkt, a využiť tak preferencie spotrebiteľov pri dizajne produktov a manažovanie značky. Mnoho produktov napríklad z oblasti informačných technológií (softvérov, tabletov, smartfónov) by možno vyzeralo celkom inak (a neprepadli by na trhu), ak by bol pred ich uvedením na trh urobený spoľahlivý výskum preferencií spotrebiteľov v tejto oblasti.

ZISŤOVANIE PREFERENCIÍ

Zisťovanie a prípadné meranie preferencií korešponduje s ich konceptualizovaním (pozri časť o vymedzení preferencií v predchádzajúcom texte). Tri teoretické prístupy k preferenciám reflektujú tri spôsoby ich zisťovania a merania. Výskumníci v empirických štúdiách postupujú niektorým (alebo viacerými) z nasledujúcich krokov:

- a) nechajú ľudí voliť z alternatív s predpokladom, že voľba jasne a jednoznačne ukáže preferencie rozhodovateľa;
- b) zisťujú ochotu zaplatiť viac (alebo akceptovať platbu) za niektoré alternatívy v porovnaní s alternatívami inými; vtedy ide o vyjadrenie utility (subjektívnej hodnoty) alternatívy pre jednotlivca vo finančnom vyjadrení;
- c) priamo sa ľudí pýtajú na ich hodnoty (=preferencie) a získavajú verbálne odpovede, alebo nepriamo na hodnoty usudzujú prostredníctvom iných charakteristík odpovedí ľudí, napr. podľa času odpovede.

Podľa prvých dvoch spôsobov zisťovania, preferovanie alternatívy A pred alternatívami B a C znamená, že rozhodovateľ buď zvolil A pred B alebo C, alebo že on/a bola ochotná zaplatiť viac za A ako B alebo C. Tieto spôsoby zisťovania sa označujú v literatúre ako vyjadrené, odhalené, alebo odkryté (*expressed*) preferencie.

Ak výskumníci preferencie chápu ako hodnoty, t. j. ako (skrytú alebo prejavenu) tendenciu považovať niečo za ne/žiaduce, potom preferencie zvyčajne merajú pomocou položiek rôzneho druhu v dotazníkoch (napr. hodnotiacimi škálami) alebo mierami latencie odpovede. Tento spôsob zisťovania sa označuje v literatúre ako zisťovanie „bazálnych“ (*underlying*) preferencií (Warren et al., 2011).

PREFERENCIE A VOĽBA

Silná tradícia v teóriách rozhodovania stotožňuje preferencie (a tým aj hodnoty) s voľbou. Klasické teórie považujú preferenciu za hypotetickú voľbu a voľbu považujú za odkrytú, odhalenú preferenciu (Warren et al., 2011). Pre mnohé analýzy (najmä ekonomické a analýzy spotrebiteľského správania) tento prístup postačuje. Ak však ideme do problematiky hlbšie, možno voči takejto tuhej previazanosti preferencií a voľby vzniesť viacero výhrad.

Uvediem tu voľne stručný súhrn týchto výhrad, ako ich uvádzajú a zdôvodňujú Hansson a Grüne-Yanoff (2012):

- Voľby a preferencie sú odlišné entity. Preferencie sú stavy mysle. Voľby sú akcie, je to konanie, kým preferencie sú mentálne reprezentácie.
- Jednotlivec môže mať preferenciu aj pre také alternatívy, ktoré si nemôže voliť – napr. môže mať preferenciu pre konkrétnu výhru v lotérii, alebo politickú stranu, ktorá nie je zaregistrovaná. Preferencia sa neprejavuje výhradne len voľbami, „existuje“ v mysli človeka aj mimo voľby.
- Niektoré voľby, najmä zložitejšie, sú ovplyvňované viacerými poznatkami a hodnoteniami, heuristikami a takými preferenciami, ktoré sa netýkajú priamočiaro alternatív – napr. usúdením na dôsledky, ktoré tá ktorá alternatíva prinesie; ale aj inou preferenciou, ktorá sa netýka priamo voľby, či vlastností alternatív, napríklad preferenciou súkromia a pod.
- Nakoniec, ľudia si volia spomedzi alternatív nielen na základe preferencie (úžitku pre seba), ale tiež na základe sociálnych záväzkov, ktoré majú, napr. tradícií, zvykov, morálnych noriem atď.

Hansson a Grüne-Yanoff (2012) konštatujú, že prístup, ktorý preferencie eliminuje tým, že ich redukuje na voľby, možno označiť ako silne behavioristický, a ako taký je dnes tento prístup oprávnené zvažovaný s podozrením.

PREFERENCIE A HODNOTY

Preferencie možno interpretovať ako vyjadrenia hodnoty. Pri porovnávaní alternatív A a B, ak človek preferuje A, znamená to, že pripisuje alternatíve A vyššiu hodnotu ako alternatíve B. Ak nepreferuje žiadnu alternatívu, znamená to, že rovnakú hodnotu pripisuje obom. Vychádzajúc z toho, výskumníci často implicitne predpokladajú, že hodnoty možno vyjadriť aj číselne, a tak ich primeraným spôsobom merať.

Zisťovanie hodnôt (podobne ako preferencií) je záujmom mnohých vedných disciplín, tie sa však značne líšia v názoroch o podstate hodnôt, a tým aj spôsobmi ich zisťovania. Čo je dosť podstatné, odlišné metodológie preceňujú alebo podceňujú spoľahlivosť odpovedí ľudí na priame otázky o ich hodnotách.

V literatúre v tejto oblasti je dobre známa a často citovaná práca Barucha Fischhoffa (1991) o odlišných prístupoch k zisťovaniu hodnôt. Prístupy sú natoľko odlišné, že ich Fischhoff nazýva paradigmy.

Jednou z dobre upevnených paradigiem podľa Fischhoffa je „filozofia dobre artikulovaných hodnôt“. Táto „filozofia“ vychádza z predpokladu, že ľudia vedia, čo chcú, a vedia to vo všetkých oblastiach a otázkach. Zároveň sú ľudia schopní svoje hodnoty aj formulovať a na požiadanie primerane vyjadriť. Mnohé prieskumy (rôzneho druhu) vychádzajú zo „samozrejmeho“ predpokladu, že odpovede respondentov v prieskumoch odrážajú to, čo už je sformované a sformulované v mysli spotrebiteľov (Fischhoff, 1991). V metodológii zisťovania z toho vyplýva, že „ak máme dobré otázky, potom dostaneme dobré odpovede“. To, čo je vo výskume (alebo aj v bežnom živote) dôležité, je správne položiť správnu otázku.

Druhou vyhranenou paradigmou je „filozofia bazálnych hodnôt“. Táto paradigma podľa Fischhoffa predpokladá, že ľudia si formujú stabilné hodnoty len v tých oblastiach, ktoré dobre poznajú. Nemajú utvorené svoje hodnoty vo všetkých špecifických témach a oblastiach, ale majú sformovaných len niekoľko málo základných stabilných hodnôt. Jediný spôsob, ako získať spoľahlivé hodnotenia a názory ľudí na komplexné otázky, je starostlivo ich odvodiť z ich bazálnych (hlbkových) hodnôt o všeobecných a fundamentálnych otázkach. Fischhoff (1991) uvádza, že typickými predstaviteľmi tejto paradigmy sú klasickí analytici rozhodovania: ľuďom radia, aby si rozložili zložitý problém rozhodnutia na základné dimenzie (atribúty), potom pridali každému atribútu váhu (hodnotu), porovnali vypočítané hodnoty a tak vyvodili voľbu najviac optimálnej alternatívy.

Stredné prístupy, ktoré kolíšu medzi uvedenými dvomi paradigmami, vychádzajú z toho, že hoci ľudia nemajú odpovede na všetky otázky, nemusia začínať zakaždým od začiatku, keď potrebujú niečo zhodnotiť. Ľudia majú stabilné hodnoty strednej zložitosti, čo im umožňuje odpovedať na otázky takej zložitosti, ako im ich kladie reálny svet (Fischhoff, 1991).

PREFERENCIE – INHERENTNÉ ALEBO KONŠTRUOVANÉ? STABILNÉ ALEBO LABILNÉ?

Z nastolenej otázky o povahe hodnôt priamo vyplýva otázka o povahe preferencií: existujú „pravé“, skutočné, inherentné preferencie jednotlivca, alebo si preferencie ľudia utvárajú v každej konkrétnej voľbe? Preferujú ľudia rovnaké veci v rôznych situáciách, alebo svoje preferencie podľa situácie menia? Ak je tomu tak, kedy a ako si ľudia preferencie vytvárajú? V histórii doterajšieho skúmania preferencií sa v odpovediach na tieto otázky vytvorili dva polárne názory.

Stanovisko, že ľudia majú *stabilné, koherentné a poznané preferencie*, zastávajú štandardné teórie rozhodovania. Predstava dobre definovaných preferencií zodpovedá filozofii artikulovaných hodnôt, ako ju formuloval Fischhoff (1991): ľudia majú hodnoty, t. j. preferencie pre všetky hodnotiace otázky a voľby (resp. pre veľkú väčšinu z nich).

Ak ľudia majú dobre definované preferencie pre väčšinu objektov, t. j. presne vedia, čo chcú, potom hlavná úloha spočíva v odkrytí, odhalení týchto preferencií. Projekt skúmania preferencií sa potom podobá projektu archeológie: ide o odkrytie hodnôt, ktoré sú už niekde uložené, sú síce skryté, ale ich existencia sa predpokladá (Payne, Bettman, & Schkade, 1999).

Alternatívny pohľad na preferencie, ktorý zastáva opačný názor, hovorí, že *preferencie si ľudia vytvárajú* vtedy, keď sa zaoberajú problémom, o ktorom rozhodujú. Preferencie ľudí teda nie sú odhaľované, ale ľudia si ich vytvárajú – konštruujú. Vytváranie preferencií je projekt, ktorý je podobný projektu architektúry (nie archeológie): až pri vyvolávaní preferencií v istej oblasti si jednotlivec vytvára svoje pevné a obhájiteľné hodnoty v tejto oblasti (Payne et al., 1999).

Stanovisko, že preferencie sú konštruované, zodpovedá filozofii základných hodnôt Fischhoffa: ľudia nemajú vyhranené hodnoty, t. j. preferencie pre všetko, ale len pre tie oblasti, ktoré sú im najviac známe (z akéhokoľvek dôvodu).

Teoretický pohľad na preferencie má dôsledky aj pre empirický prístup k nim: úplne inak pristupujú k zisťovaniu a meraniu preferencií výskumníci, ktorí vyznávajú prístup konštrukcionistický, a inak tí, ktorí uznávajú prístup dobre definovaných hodnôt.

V psychológii v posledných troch desaťročiach prevláda prístup konštruovania preferencií. Zástancovia prístupu konštruovaných preferencií (z ktorých najstaršie publikujúci a teda najznámejší sú John W. Payne, James R. Bettman, Mary F. Luce, David A. Schkade, Sarah Lichtenstein, Paul Slovic, Baruch Fischhoff; konštrukcionistický prístup zastávali aj Amos Tversky a Daniel Kahneman) zhromaždili mnoho empirickej podpory a poskytli podložené argumenty pre konštruovanie preferencií. K najdôležitejším argumentom, ktoré sú rozpracované v mimoriadne rozsiahlej literatúre na túto tému, patria:

- Prevrátenie preferencií: za istých okolností preferujeme A pred B, kým v iných okolnostiach a úlohách, ktoré sú formálne ekvivalentné, uprednostňujeme B pred A.
- Ľudia nedisponujú dostatočnými kognitívnymi zdrojmi, aby vykonávali výpočty potrebné pre voľbu optimálnej alternatívy.
- Ľuďom chýba pamäťový sklad pre preferencie: pre mnoho situácií si neukladajú dobre definované preferencie.
- Pri rozhodovaní pôsobí viacero potenciálne konfliktných cieľov.
- Rozhodnutia ľudí silne ovplyvňuje celý rad faktorov: efekty kontextu, framing, metóda vyvolania preferencií, komplexnosť úlohy atď.

Je zrejmé, že nie všetky preferencie si vytvárame v tom čase, keď nám je položená otázka o ohodnotení. Niekedy sú naše prejavované preferencie a voľby odrazom našich dobre definovaných hodnôt, ktoré máme uložené v pamäti. Aj v tomto prípade však možno uviesť, že pri hodnotení využívame selektívne jednak informácie zo zadania a kontextu úlohy, a zároveň informácie, ktoré si selektívne privolávame z pamäti – takto priamo „v deji“, na mieste, vytvárame svoje odpovede a voľby.

ZÁVER

V súčasnosti ešte stále prevláda vo väčšine sociálnych vied a bežnom spoločenskom živote názor o „pevných a stabilných“ preferenciách: ľudia majú svoje preferencie dopredu jasné, vedia, čo chcú, a ich voľby sú produktom týchto preferencií. Tak výskumníci, ako aj politici a bežní ľudia uvažujú: ak sa ľudia rozhodujú o zmrzline, TV prijímači alebo politickom kandidátovi, konzultujú svoje vnútorné „menu“ preferencií, a podľa toho volia (príklad uvádza Sunstein, 2006, s. xv). Tento prístup doteraz dominuje v ekonómii, ale aj v iných vedách ako politické vedy, právo a sociológia.

Ako uvádzajú editori monografie o konštruovaní preferencií, Sarah Lichtensteinová a Paul Slovic (2006), konštruovanie preferencií je kľúčovým problémom rozhodovania. Dokonca každú súčasnú teóriu rozhodovania možno považovať za teóriu konštruovania preferencií (Lichtenstein & Slovic, 2006, s. 3). Už veľmi veľa výskumov presvedčivo ukázalo, že v mnohých situáciách nevieme, čo skutočne preferujeme. Aby sme sa rozhodli, musíme si ozrejmiť, prípadne utvoriť a upravovať svoje preferencie v procese, v deji tak, ako sa situácia vyvíja. Re/konštruovať svoje preferencie môžeme mnohorakými spôsobmi. Táto variabilita spôsobov re/konštruovania preferencií spôsobuje, že naše preferencie a naše voľby sú labilné, nekonzistentné, podliehajú vplyvu mnohých faktorov, ktoré si neuvedomujeme. Dôsledkom môže byť, že to, čo preferujeme, a to, čo si zvolíme, nie je vždy v našom najlepšom záujme. Labilita našich konštrukcií je často tak nápadná a prenikavá, že pojem „skutočná“ či „pravdivá“ preferencia musí byť v mnohých situáciách odmietnutý – konštatujú Lichtensteinová a Slovic (2006, s. 2).

Pred skúmaním konštruovania preferencií stojí potom viacero vážnych otázok. Niektoré z nich nastoľujú mnohí autori textov v zmienenej editorskej monografii Lichtensteinovej a Slovica (2006):

- Aké techniky, aké mentálne „skratky“ alebo „mentálne „žonglovanie“ používame, keď konštruujeme svoje preferencie?
- Čo všetko, aké faktory, interné alebo externé, ovplyvňujú naše preferencie akým spôsobom?
- V akých podmienkach vytváranie našich preferencií podporuje alebo nepodporuje náš najlepší záujem?
- Ako možno naše postupy konštruovania preferencií optimalizovať?
- Aké sú osobné, etické, právne a verejno-správne implikácie tézy, že „pravdivé“ preferencie neexistujú?

Otázka o stabilite verzus labilita preferencií má veľmi vážny spoločenský dosah. Ilustrujú to nasledujúce skutočnosti. Ak cieľom spoločenských vedcov a iných analytikov je predpovedať správanie ľudí, vedci sa dopúšťajú vážnej chyby, keď predpokladajú, že preferencie ľudí existujú už vopred (pred rozhodovaním, či ich zisťovaním) a nezávisia od framingu, nastavenia voľby, sociálnych interakcií a ďalších faktorov. Ďalšou úvahou je, že nielen politici a analytici, ale aj široká verejnosť uznáva a presadzuje názor, že úlohou súkromných a verejných inštitúcií je „rešpektovať“ alebo „uspokojiť“ preferencie ľudí. Mnoho ľudí a mnohé spoločenstvá tvrdo bojujú, aby tomu bolo tak. Ale ak preferencie a voľby ľudí sú konštruované, labilné a menlivé, čiže silne ovplyvniteľné, potom by sa inštitúcie (a aj jednotlivci) nemali odvolávať na

domnele pevné preferencie ľudí bez toho, aby uvádzali všetky spôsoby a okolnosti, v ktorých tieto preferencie boli formulované, zisťované či merané (Sunstein, 2006, s. xvi).

Grantová podpora: Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-0361-12.

SÚČASNÝ STAV VÝSKUMU V OBLASTI RIEŠENIA KOMPLEXNÝCH PROBLÉMOV

Matúš Grežo, Ivan Sarmány-Schuller

ÚVOD

Turek (2003) vo svojej práci veľmi názorne poskytuje obraz o meniacich sa podmienkach, akým je človek v súčasnej dynamickej spoločnosti vystavený: „Počas 10 rokov zastaráva približne 80% technológií, ktoré sa dnes používajú...v EÚ zaniká ročne cca 10 miliónov pracovných miest a vzniká približne rovnaké množstvo nových...každý šiesty zamestnanec mení počas roka zamestnanie a každý ôsmy zmení aj odvetvie svojej práce. Celoživotné povolania v podstate odumierajú (Turek, 2003, s. 7).“ V takýchto dynamických podmienkach je otázne, aké kompetencie sú univerzálne pre efektívne fungovanie na pracovnom trhu a umožňujú jednotlivcovi využiť ich vo viacerých povolaniach. Tieto tzv. kľúčové kompetencie sa viacerí autori snažia identifikovať a vo vyspelých krajinách sa v súčasnosti uplatňujú mnohé projekty a programy na rozvoj vzdelávania, ktoré sú orientované na rozvoj týchto kompetencií. Turek (2003) vo svojej práci uvádza množstvo autorov (Goody, Perenoud, Longworth a Davies, atď), inštitúcií (OECD, EÚ, Volvo, Fiat Ericsson), krajín (Anglicko, Kanada, Nemecko) i dokonca analýz pracovných inzerátov, ktoré hovoria o súčasných požadovaných kľúčových kompetenciách pracovníka uchádzajúceho sa o prácu. Autori tieto kompetencie členia do viacerých kategórií (svoje vlastné delenie ponúka i Turek – informačné, učebné, kognitívne, interpersonálne, komunikačné a personálne kompetencie).

Vo veľkej časti zoznamov kľúčových kompetencií sa nachádza i schopnosť riešiť problémy. Dôležitosť tejto kompetencie zdôrazňuje i organizácia OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development), ktorá združuje najrozvinutejšie štáty sveta za účelom zlepšovania ekonomickej a sociálno-politickej spolupráce medzi členskými štátmi. Ich program PISA (Programme for International Student Assessment) sa zameriava na hodnotenie kvality a účinnosti vzdelávacích systémov a pomáha krajinám a vládám identifikovať potrebné opatrenia, ktoré zefektívnia ich vzdelávacie systémy (OECD, 2013). V ich rámci kľúčových kompetencií sa nachádza päť základných kategórií – matematická gramotnosť, čítanie, vedecká gramotnosť, finančná gramotnosť a schopnosť riešiť

problémy. Práve kompetencia riešiť problémy bola do programu PISA včlenená v roku 2003, avšak v rokoch 2006 a 2009 v hodnotení vzdelávania absentovala. V roku 2012 však bola opäť zahrnutá s jej novým konceptom a metódami hodnotenia.

Môžeme usudzovať, že dôležitosť kompetencie riešiť komplexné problémy sa v posledných rokoch zvyšuje a v oblasti vzdelávania je táto schopnosť veľmi aktuálna. Predmetom psychologického výskumu však je už zhruba 50 rokov. Ako vo viacerých oblastiach výskumu, i v oblasti riešenia komplexných problémov existuje viacero pohľadov a teórií, ktoré sa líšia v základných definíciách pojmov problém, riešenie problému, komplexnosť, atď. Cieľom našej práce je poskytnúť vhľad do histórie vývinu tejto oblasti, bližšie sa venujeme konceptu európskych autorov a sledujeme súčasný metodologický trend skúmania riešenia problémov. Charakterizujeme proces riešenia komplexných problémov, identifikujeme kľúčové psychologické faktory determinujúce kvalitu riešenia komplexného problému a reflektujeme súčasné problémy, v ktorých sa výskum v tejto oblasti nachádza.

DEFINOVANIE POJMOV PROBLÉM A RIEŠENIE PROBLÉMU

S problémami sme konfrontovaní celý život. Väčšina autorov sa pri definovaní tohto pojmu zhoduje v základných charakteristikách – problém existuje vtedy, ak existuje určitý cieľ alebo želaný stav, avšak cestu k jeho dosiahnutiu nepoznáme. Davis (1973) definuje problém ako stimulujúcu situáciu, na ktorú organizmus nemá odpoveď. Mohli by sme usudzovať, že takáto definícia je pomerne široká a v jej kontexte by sme za problém mohli považovať i určité jednoduché situácie zvládania, kedy je potrebná nie len kognitívna reakcia ale napríklad fyziologická, či emočná. V definícii Newella a Simona (1972) možno nájsť orientáciu na behaviorálne reakcie a taktiež možno postrehnúť, že riešenie problému si vyžaduje často sériu viacerých odpovedí. Tvrdia, že jednotlivec je vystavený problému vtedy, keď niečo chce, avšak v tom momente nevie, akú sériu akcií by mal vykonať, aby to dosiahol. Duncker (1935 in Frensch a Funke, 1995) taktiež definuje problém ako situáciu, kedy jednotlivec sleduje určité ciele, avšak nevie, ako ich dosiahnuť. Navyše tvrdí, že v prípade, kedy jednotlivec nedokáže jasnými a zreteľnými akciami dosiahnuť požadovaný cieľ, je potrebné zapojiť myslenie na vytvorenie sprostredkovaných (mediovaných) akcií, ktorými tieto ciele dosiahne. Mayer a Wittrock (1996) klasifikujú dva druhy problémov: (1) jasne vymedzené, kedy sú zreteľné ciele a presné optimálne riešenie (ktoré však jednotlivec nepozná); (2) zle vymedzené, ktoré nemajú jasné ciele, ani riešenia. Práve na

riešenie zle vymedzených problémov jednotliviec potrebuje aktívne získavať informácie a na základe nich využívať určité navrhnuté systémy alebo metódy pri hľadaní riešenia (Funke, 2001).

Z definície problému Dunckera a myšlienok Funkeho možno usudzovať na isté analógie a mohli by sme tvrdiť, že Dunckerova definícia poukazuje i na problémy zle vymedzené. V roku 1995 vyšla kniha s názvom *Complex Problem Solving: The European Perspective*. Práca obsahuje niekoľko kapitol známych autorov v tejto oblasti – Funke, Frensch, Dörner, Sternberg, Berry, Broadbent, atď. Frensch a Funke (1995) ako editori pri koncipovaní tejto práce požiadali prispievateľov, aby im poskytli vlastnú definíciu pojmu riešenie komplexného problému. Napriek niektorým odlišnostiam v určitých špecifických znakoch sa autori zhodovali v dôležitých charakteristikách. Ukázalo sa, že riešenie komplexného problému sa považuje predovšetkým za kognitívnu aktivitu a nie za behaviorálnu, či neurofyziologickú. Tento trend sa odzrkadľuje i v smere, akým výskum v tejto oblasti napreduje. Autori sa snažia zachytiť predovšetkým kognitívne aspekty (napr. akým spôsobom prijímame a spracovávame informácie) a popísať proces riešenia problému, ako a či je možné zlepšiť výkon v takýchto situáciách. Frensch a Funke (1995) poskytujú svoju vlastnú definíciu pojmu riešenie komplexných problémov. Ich definícia je rozsiahla a zostavená tak, aby reflektovala pohľady všetkých prispievateľov. Podľa ich definície sa „v situácii riešenia komplexných problémov nachádzame vtedy, keď sa snažíme zdolať bariéry medzi stavom daným a želaným, prostredníctvom viackrokových behaviorálnych a/alebo kognitívnych aktivít. Daný stav situácie, ciele a bariéry sú komplexné, dynamicky sa meniace počas procesu riešenia a sú netransparentné. Presné vlastnosti a charakteristiky daného stavu, cieľov a bariér nie sú riešiteľovi na začiatku známe. Komplexné riešenie problému si vyžaduje interakciu medzi riešiteľom a situačnými požiadavkami úlohy a vyžaduje si určité kognitívne, emočné, osobnostné a sociálne schopnosti a vedomosti riešiteľa.“ (Frensch a Funke 1995, s. 18).

HISTÓRIA SKÚMANIA OBLASTI RIEŠENIA PROBLÉMOV

Za pôvodcov skúmania riešenia problémov možno považovať nemeckých geštalťistov (v súvislosti s prvými prácami v literatúre dominuje meno Duncker). Prvé výskumy boli charakteristické riešením jednoduchých, pre človeka nových, laboratórnych úloh v experimentálnych podmienkach. Išlo o rôzne hádanky, anagramy, či engramy. Vyriešenie týchto úloh si vyžadovalo určité špecifické kognitívne schopnosti (logické myslenie), mali optimálne riešenie a k riešeniu bolo možné sa dopracovať presnými krokmi či rozhodnutiami (známa je napr. Hanojská

veža, po angl. Tower of Hanoi). Vzhľadom na výsledky a výkon v takýchto jednoduchých úlohách autori usudzovali na schopnosti jednotlivca riešiť komplexnejšie životné úlohy. Tento trend pokračoval v šesťdesiatych i začiatkom sedemdesiatych rokov. Neskôr však autori začali byť presvedčení o tom, že z výkonu (a preukázaných schopností) v takýchto jednoduchých problémových úlohách nemožno generalizovať a usudzovať na zložitejšie komplexné problémy každodenného života a úspešní riešitelia týchto úloh niekedy v komplexných podmienkach zlyhávajú. Ekologická validita týchto výsledkov sa zdala byť veľmi nízka. Autori sa preto v druhej polovici sedemdesiatych rokov začali zaujímať o riešenie komplexnejších problémov a výskum sa rozdelil na dva hlavné smery – európsky a americký.

Americká škola bola ovplyvnená predovšetkým prácou Newella a Simona (1972). Autori tejto školy sledovali riešenie problémov v rôznych oblastiach ako fyzika, písanie, šachy a neskôr politické rozhodovanie, riešenie manažérskych problémov, právnické usudzovanie, či počítačové znalosti, a jedným z hlavných cieľov mnohých výskumov bolo porozumieť vzniku a vývinu expertízy (Funke a Frensch, 2007).

V Európe vznikli dva prúdy – Donald Broadbent podnietil výskum vo Veľkej Británii a v Nemecku to bol Dietrich Dörner. Funke (2012) píše o dvoch hlavných impulzoch, ktoré podnietili prechod na sledovanie takýchto komplexných problémových situácií. Prvým boli viaceré šokujúce udalosti ako ropná kríza, či prvé analýzy organizácie „Club of Rome“, ktorá poukazovala na globálne problémy ľudstva a planéty. Druhým impulzom boli výsledky výskumu, ktoré poukázali na slabú ekologickú validitu používaných inteligenčných testov, ktoré nedostačujúco predikovali viacero dôležitých charakteristík ako profesijný, ekonomický či politický úspech. Autori preto začali hľadať alternatívne metodiky, ktoré by zachytili psychologické premenné potrebné na efektívne zvládanie komplexných situácií (Funke, 2012).

RIEŠENIE KOMPLEXNÝCH PROBLÉMOV V EURÓPE

Základné charakteristiky komplexného problému

Funke (1991) vo svojej práci exaktne definuje pojem „komplexný problém“. Pri hľadaní rozdielov medzi situáciou jednoduchého a komplexného problému podľa neho treba sledovať päť základných aspektov: dostupnosť informácií o probléme, presnosť v definovaní cieľov, komplexnosť (počet premenných a ich prepojenosť), stabilita vlastností a charakteristík problému v čase, bohatosť vo

významovom ukotvení problému. Na základe týchto aspektov poukazuje na základné charakteristiky komplexných problémov, medzi ktoré patrí:

- 1) Netransparentnosť – v situácií komplexného problému iba niektoré premenné možno pozorovať priamo a často disponujeme iba znalosťami o základných symptómoch, z ktorých musíme usudzovať na konkrétnejšie charakteristiky situácie.
- 2) Viac cieľov súčasne – pri komplexnom riešení problémov takmer vždy disponujeme viacerými (často nie presne stanovenými) cieľmi, pričom sú tieto ciele často v konflikte a treba hľadať optimálne kompromisy v rozhodovaní.
- 3) Komplexnosť situácie – komplexné problémy sú charakteristické väčším počtom premenných, ktoré sú na sebe závislé. Komplexnosť navyše spočíva i vo viacerých alternatívach ako možno systém premenných riadiť a ako sa systém môže dynamicky vyvíjať.
- 4) Konektivita premenných – zmena jednej premennej ovplyvňuje vývin a stav ostatných premenných. V takýchto situáciách je potrebné anticipovať možné dôsledky svojich rozhodnutí.
- 5) Dynamický vývin – komplexné situácie sa dynamicky menia ako vplyvom jednotlivcových rozhodnutí, tak i vplyvom plynúceho času. Situácia má tendenciu zhoršovať sa v čase a jednotlivec často jedná pod časovým tlakom.
- 6) Efekt časového odstupe – niektoré dôsledky jednotlivcových rozhodnutí sa ukážu až po určitom časovom odstupe. Paradoxne po často potrebných rýchlych rozhodnutiach musí jednotlivec dlhšie čakať na výsledok jeho jednania (Funke, 1991).

Súčasný metodologický trend v Európe

Výskum v oblasti riešenia komplexných problémov v európskych podmienkach je charakteristický snahou o dôvernú simuláciu načrtnutých reálnych komplexných situácií v tzv. scenároch prebiehajúcich v experimentálnych podmienkach a tieto metodiky majú charakter počítačových programov. Pre túto metódu sa zaužíval i pojem mikrosvetu (microworlds). Autori využívajúci takúto metodológiu sa venujú mnohým sémanticky odlišným situáciám a rolám ako napríklad spravovanie chodu malého mesta (Lohhausen – Dörner, Kreuzig, Reither a Stäudel, 1983); manažovanie maloobchodu (Tailorshop - Putz-Osterloh, 1981), zabezpečovanie prežitia Afrického kmeňa s primitívnou ekonomikou (Moro), technické riadenie napájania tokov vody (Duess II), inžinier v rozvíjajúcej krajine, pilot letiaci na mesiac, náčelník hasičského zboru (Firechief - Omodei a Wearing, 1995). Pre porozumenie toho, akého charakteru tieto počítačové simulácie sú, možno popísať

poslednú spomenutú metodiku, ktorá simuluje situáciu rozširujúceho sa požiaru v lese. Úlohou participanta je požiar uhasiť v čo najkratšom čase. Navrhnutý scenár hry obsahuje viac premenných - les, pasienky, majetky, smer a silu vetra, atď. Participant pri úlohe hasenia požiaru môže využívať helikoptéry a nákladné autá, ktoré možno ovládať myšou a klávesnicou. Pri oboch prostriedkoch je možné využívať funkciu vypustenia vody na určité miesto. Helikoptéry sa pohybujú trikrát rýchlejšie a nemôžu byť poškodené ohňom. Nákladné vozy však dokážu niesť dvojnásobný objem vody a majú funkciu kontrolovať požiar vytvorením protipožiarneho pruhu. Participant pri manipulácii s premennými musí rátať s časom, ktorý je potrebný na vykonanie pohybu alebo akcie, ktorú zadá (napr. vypustenie vody trvá 4 sekundy).

DETERMINANTY KVALITY RIEŠENIA KOMPLEXNÝCH PROBLÉMOV

Do situácií komplexných problémov sa pri niektorých činnostiach a profesiách dostávame veľmi často. Predovšetkým sú to pozície, ktorých náplňou je manažovanie komplexných systémov, či organizácií (strategický manažment), alebo predikovanie budúceho vývoja (predpoveď počasia, politických volieb, vývinu akciových trhov). Pri prechode od štúdia jednoduchých jasne definovaných problémov na sledovanie komplexných zle vymedzených problémov vyvstali mnohé otázky. Autorov zaujímalo, prečo klasické inteligenčné testy slabo predikujú výkon v takýchto podmienkach, aké iné faktory vstupujú do procesu riešenia komplexných problémov, ktoré stratégie sú efektívne pri zvládaní a rozhodovaní v týchto situáciách, aké charakteristiky má dobrý riešiteľ a pod. Je nutné podotknúť, že mnohé teórie a výskumy sa venujú otázkam riešenia komplexných problémov, hoci ich konceptualizácie explicitne nehovoria o komplexných problémoch. Ide predovšetkým o oblasti naturalistického rozhodovania, dynamic decision-making, či výskumu implicitného učenia (Quesada, Kintsch a Gomez, 2005).

Pri snahe identifikovať, ktoré psychologické premenné predpokladajú dobrý výkon pri riešení komplexných problémov, mnoho autorov orientuje svoj výskum na porovnávanie expertov a nováčikov. Ukazuje sa, že experti majú lepšie metakognitívne schopnosti, dokážu byť rýchlejší pri riešení problémov (Chi, Glaser a Rees, 1982) a problémy klasifikujú podľa kľúčových charakteristík situácie, nie podľa očividných (a povrchných) vlastností (Chi, Feltovich a Glaser, 1981). Veľmi dôležitým faktorom determinujúcim kvalitu riešenia problémov sa zdá byť pracovná pamäť. Experti dokážu vo svojej pracovnej pamäti pracovať s viacerými prvkami a dokážu ich udržať omnoho dlhšie v prípade, že prvky sú

súčasťou určitej zmysluplnej schémy/konfigurácie v kontexte pracovnej domény, ktorej sa venujú a sú v nej experti (Horn a Blankson, 2005). Pracovná pamäť umožňuje pri kognitívnej aktivite dočasne udržiavať a manipulovať s viacerými prvkami/informáciami, ktoré sa týkajú úlohy či situácie, v ktorej sa jednotlivec nachádza/musí riešiť (Baddeley, 2002). Má však obmedzenú kapacitu a trvanie, pretože informácie a podnety sem prichádzajú ako zo senzorickej, tak i z dlhodobej pamäti. Konštrukt pracovnej pamäti sa veľmi úzko spája s viacerými vyššími kognitívnymi schopnosťami ako usudzovanie, učenie a riešenie problémov (Kyllonen a Christal, 1990) a je silným prediktorom výkonu v širokom spektre reálnych životných kognitívnych úloh (Engle, 2002).

Vo výskumoch sa pracovná pamäť často spája s konceptom inteligencie. Už skorej sme naznačili, že tradičné inteligenčné testy slabo predikovali výkon v komplexných situáciách. Dörner (1986 in Fischer, Greiff a Funke, 2012) tvrdí, že klasické testy inteligencie sú predovšetkým orientované na rýchlosť a výsledok riešenia problému, no na samotný proces nie. Vo svojom koncepte operatívnej inteligencie prišiel s myšlienkami, že okrem rýchlosti a presnosti je potrebné sa zameriavať na: (1) opatrnosť (dôkladnú anticipáciu vývinu, možných vedľajších efektov zvolenej intervencie); (2) schopnosť organizovať kognitívne operácie (je potrebné vedieť, kedy je pre jednotlivca výhodné zvoliť stratégiu pokus-omyl, systematickú analýzu prostredia, algoritmus, alebo heuristické stratégie); (3) schopnosť vytvárať v procese riešenia čiastkové podciele a správne vymedziť priestor problému. Podľa Dörnera (1986 in Fischer, Greiff a Funke, 2012) za inteligentného v kontexte riešenia komplexných problémov možno považovať človeka, ktorý dokáže efektívne získavať, spracovávať a štruktúrovať informácie, robiť správne prognózy, plánovať a rozhodovať, stanovovať ciele a flexibilne ich meniť. Práve Dörnerov konštrukt by mohol byť považovaný za jeden z najdôležitejších faktorov determinujúcich výkon v situáciách riešenia komplexných problémov.

PROCES RIEŠENIA KOMPLEXNÝCH PROBLÉMOV

Viacerí autori sa snažili o porozumenie procesu riešenia problémov s cieľom vytvoriť normatívnu teóriu, ktorá by bola aplikovateľná na rôzne situácie a dokázala by identifikovať všeobecné stratégie a princípy riešenia komplexných problémov. O tento cieľ sa pokúšali predovšetkým Newell a Simon, ktorých teória predpokladala, že ľudia dokážu riešiť nové problémové situácie vďaka tomu, že majú schopnosť predbežne (vo svojej mysli) voliť z viacerých alternatív, anticipovať dôsledky zvolenej akcie, zhodnotiť tieto možné dôsledky a v prípade,

že sú pre jednotlivca nevýhodné, prejsť celým procesom odznova. Takúto vnútornú kognitívnu aktivitu nazývali heuristic search. Toto „heuristické vyhľadávanie“ sa deje v určitom priestore problému (problem space), ktorý obsahuje tri komponenty: (1) mentálnu reprezentáciu problému; (2) ciele; (3) súhrn všetkých možných akcií, ktorými jednotlivec disponuje a zvažuje ich. Každá aplikácia nejakej akcie vedie riešiteľa z jedného stavu problému k inému. Práve voľba jednotlivých akcií je ovplyvňovaná určitými stratégiami, ktoré autori považujú za istú kolekciu heuristik.

Ako píše Ohlsson (2012), výsledkom takéhoto modelu bola možnosť popísať proces riešenia problému v znení: „Jednotlivec X jednal v problémovej situácii týmto spôsobom, pretože problém chápal v problémovom priestore Y, ktorý bol vyhľadaný stratégiou Z. Ukazuje sa teda, že uplatnenie akcie Z na problémový priestor Y spôsobuje sekvenciu krokov, ktoré sme u jednotlivca sledovali.“ Autori sa takouto cestou snažili hľadať všeobecné princípy a pravidelnosti kognitívnych procesov, ktoré ľudia pri riešení problémov využívajú. Newell a Simon navyše svoju teóriu rozšírili a ich snahou bolo nájsť všeobecnú univerzálnu stratégiu, ktorá je efektívna vo všetkých problémových situáciách (v ich programe General Problem Solver popisujú metódu means-ends analysis – pozri napr. Anderson, 1993). Hoci ich teória významne ovplyvňuje i súčasných autorov z oblasti riešenia komplexných problémov, treba podotknúť, že predmetom ich záujmu boli problémy jasne vymedzené/štruktúrované. Mnohí autori sa však ešte v súčasnosti snažia odpovedať na otázku, či majú takéto výsledky dostačujúcu ekologickú validitu vzhľadom na reálne zle štruktúrované problémové situácie. Napriek desiatkam rokov skúmania sa zdá, že výskum v tejto oblasti stále nedokáže odpovedať na principiálne otázky: ako si jednotlivec v situácii riešenia komplexného problému formuje mentálnu reprezentáciu problému, vyberá rôzne stratégie, či heuristiky.

Články, ktoré poukazujú na „slepú uličku“ v ktorej sa výskum riešenia komplexných problémov nachádza, sa objavujú i v časopise Journal of Problem Solving, kde prispievajú významní autori z tejto oblasti (Funke, Fischer, Frensch, Greiff, Schreiber, Ohlsson, atď.). V posledných rokoch sa objavujú viaceré podnety, ktoré by mohli slúžiť na ďalšiu konceptualizáciu výskumu v tejto oblasti. Jäkel a Schreiber (2013) napr. poukazujú na absenciu introspekcie v tejto oblasti. Ohlsson (2012) zdôrazňuje potrebu v ďalšom výskume sledovať päť základných kognitívnych funkcií – percipovanie problému, voľba relevantných akcií, konceptualizovanie hlavných cieľov, preferencia a výber akcie a proces hodnotenia stavov problému. O týchto kognitívnych funkciách poskytuje podľa neho mnoho informácií najmä výskum v oblasti percepcie, pamäti, rozhodovania a usudzovania.

Je však potrebné tieto teórie a výsledky testovať v kontexte situácií komplexných problémov.

Fischer, Greiff a Funke (2012) vo svojej práci integrujú poznatky výskumu viacerých oblastí (percepcia, pamäť, rozhodovanie) a navrhujú teoretický model procesu riešenia komplexných problémov, ktorý pozostáva z dvoch hlavných aspektov: (1) získavanie vedomostí; (2) aplikácia vedomostí. V úvodnej fáze musí jednotlivec získať informácie o probléme – volí si stratégie skúmania situácie, v ktorej sa nachádza. Tieto stratégie sú pre jednotlivca ekologicky racionálne. Získavanie informácií vedie k znalostiam o možných stavoch a akcií a taktiež k vytvoreniu mentálnej reprezentácie problému. Mentálna reprezentácia problému je istá kognitívna štruktúra zodpovedajúca problému, ktorú si jednotlivec vytvára na základe organizácie získaných informácií a znalostí o probléme. Pri vytváraní mentálnej reprezentácie, kvôli obmedzenej kapacite pracovnej pamäte, však dochádza k redukcii (menej relevantných) informácií. Vytvorená mentálna reprezentácia slúži podľa autorov k predikovaní dynamiky vývoja situácie a tieto predikcie pomáhajú riešiteľovi rozhodnúť sa, či a ako je potrebné do situácie zasiahnuť. Celý proces riešenia komplexného problému navyše jednotlivec monitoruje progres a zároveň spätnú väzbu z okolia o tom, či je jeho mentálna reprezentácia problému správna. V prípade, že mentálna reprezentácia nevedie k zvoleným cieľom, jednotlivec sa musí vrátiť k prvým fázam procesu – k ďalšiemu získavaniu vedomostí; alebo prehodnotiť svoje ciele.

ZÁVER

Z načrtnutého modelu Fischera, Greiffa a Funkeho (2012) možno pozorovať snahu o prepojenie viacerých oblastí výskumu. Ide však o model teoretický a zatiaľ výskumne nepodložený. Hoci sa autori odvolávajú na poznané výskumné štúdie a teórie, otázna je ich validita v kontexte riešenia komplexných problémov. Práve testovanie doposiaľ získaných poznatkov kognitívnej psychológie z iných oblastí v reálnych komplexných problémových situáciách má podľa nás veľký význam. Výskum v oblasti riešenia komplexných problémov prináša predovšetkým prepracované metodiky na sledovanie správania jednotlivca v komplexných problémových situáciách. Ak sa však ukáže, že poznatky kognitívnej psychológie sú dostačujúco validné i v takýchto situáciách, potom hľadať a osobitne definovať všeobecné princípy riešenia komplexných problémov nie je potrebné.

Štúdia bola realizovaná s podporou Vedeckej grantovej agentúry VEGA č. 2/0126/12.

STRATÉGIE ROZHODOVANIA: PREHĽAD A MOŽNOSTI OVEROVANIA

Eva Ballová Mikušková, Vladimíra Čavojová, Róbert Hanák

Ľudia prejavujú rôznu mieru flexibility v rozhodovaní; ten istý človek disponuje viacerými rozličnými stratégiami rozhodovania podmienenými faktormi ako napríklad spôsob zobrazenia informácie, povaha odpovede, komplexnosť problému (Payne, Bettman a Johnson, 1993). Cieľom príspevku je priniesť prehľad o stratégiách rozhodovania z pohľadu kombinovaného štruktúralno – procesuálneho metodologického prístupu a zároveň o výskumoch stratégií rozhodovania, ktoré sa realizujú na Slovensku¹.

STRATÉGIE ROZHODOVANIA

Riedl, Brandstätter a Roithmayr (2008) definujú rozhodovaciu stratégiu ako sled operácií použitých k transformácii pôvodného stavu vedomostí do finálneho stavu vedomostí, v ktorom rozhodujúci cíti, že rozhodovací problém je vyriešený a rozlišujú vo výskume rozhodovania dva metodologické odlišné prístupy: štruktúralny a procesuálny. *Štruktúralny prístup* popisuje vzťahy medzi informačným stimulom a rozhodnutím, teda odpoveďou, vzhľadom na použitú rozhodovaciu stratégiu. Rozhodovacie správanie sa sleduje pomocou matematických vzorcov, ktoré sledujú vzťah atribučných hodnôt možností a konečnej odpovede, avšak samotný proces rozhodovania sa nesleduje.

Na druhej strane, *procesuálny prístup* spočíva v sledovaní kognitívnych procesov prebiehajúcich medzi vstupom stimulu a výstupom, teda odpoveďou. Riedl et al. (2008) uvádzajú prehľad najčastejšie využívaných techník zachytávajúcej procesuálnu stránku rozhodovania. Patria medzi ne napríklad eye-tracking, Mouselab, aktívne vyhľadávanie informácií, verbálne protokoly a pod., pričom vo výskumoch autori používajú rôzne miery posudzovania použitých stratégií, ktoré však poukazujú skôr na typ stratégie ako na jednu konkrétnu stratégiu. V rámci procesuálneho prístupu sa využívajú tak kvantitatívne ako aj

¹ So zameraním na výskum realizovaný na Ústave experimentálnej psychológie SAV.

kvalitatívne metódy (v druhej kapitole príspevku prinášame prehľad oboch typov výskumov realizovaných na Slovensku).

Vzhľadom na uvedené sa do popredia časom dostával *kombinovaný* prístup, ktorý využíval techniky tak štruktúrneho ako aj procesuálneho prístupu. Oba vyššie spomínané kolektívy autorov (Payne et al., 1993; Riedl et al., 2008) vo svojich prácach uvádzajú prehľad stratégií rozhodovania identifikovaných kombinovaným prístupom (prehľad prvých modelov stratégií spracovania informácií pri rozhodovaní prináša Bačová, 2012b) rovnako ako aj zoznam charakteristík, podľa ktorých sa tieto stratégie navzájom odlišujú. Payne et al. (1993) pre porovnanie jednotlivých stratégií používali nasledovné charakteristiky:

1. Kompenzatorne a nekompenzatorne – miera, do akej robia stratégie porovnania/kompromis (tradeoffs) medzi atribútmi, tie ktoré robia porovnania/kompromis (tradeoffs) sú kompenzatorne (napríklad WADD) a tie čo ich nerobia sú nekompenzatorne (napríklad LEX). Kľúčovou je schopnosť dobrej hodnoty jedného atribútu kompenzovať zlú hodnotu iného atribútu, napríklad LEX – zlá hodnota v najdôležitejšom atribúte spôsobí, že alternatíva je vylúčená bez ohľadu na to, koľko dobrých hodnôt v iných atribútoch má, WADD – dobrá hodnota v jednom atribúte preváži zlú hodnotu v inom atribúte. Kompenzatorne stratégie konflikty konfrontujú, nekompenzatorne sa im vyhýbajú; ľudia sa vyhýbajú kompenzatorným stratégiám nie len preto, že si vyžadujú kognitívne úsilie, ale aj preto, že vyžadujú explicitné riešenia náročných konfliktov hodnôt.
2. Konzistentné a selektívne spracovanie – miera, do akej je množstvo spracovania konzistentné alebo selektívne naprieč alternatívami alebo atribútmi (napríklad konzistentnejšie spracovanie alternatív súvisí s kompenzatornými stratégiami. Selektívne spracovanie má na druhej strane bližšie k eliminácii alternatív/atribútov a k využívaniu čiastkových informácií.
3. Množstvo spracovania – celkové množstvo procesov – miera, do akej sa explicitne ignorujú potenciálne relevantné informácie pre riešenie problému, čím sa redukuje množstvo spracovaní informácií a to bez ohľadu na to, či je spracovanie konzistentné alebo selektívne.
4. Spracovanie na základe alternatív a spracovanie na základe atribútov – či sa vyhľadávajú a spracovanie deje naprieč (holisticky) alebo v rámci (dimenzionálne) atribútov/dimenzií.
5. Tvorba hodnotenia – či je formulované celkové hodnotenie pre každú alternatívu alebo nie.

6. Kvantitatívne a kvalitatívne uvažovanie – do akej miery si stratégia vyžaduje kvalitatívne (porovnanie napríklad) a kvantitatívne (sčítanie, frekvencie a pod.) usudzovanie.

Na druhej strane podľa Riedla et al. (2008) sa rozhodovacie stratégie odlišujú (1) množstvom spracovaných informácií, (2) spôsobom spracovania informácií (vzhľadom na možnosti alebo vzhľadom na atribúty), (3) ne/rovnakým množstvom sledovaných a spracovaných informácií pre každý atribút, (4) ne/rovnakým množstvom sledovaných a spracovaných informácií pre každú možnosť, (5) eliminovanými možnosťami pred konečným rozhodnutím, (6) vážením atribútov, (7) úrovňou aspirácie, (8) možnosťou kompenzácie zlej hodnoty jedného atribútu dobrou hodnotou iného atribútu, a (9) mierou používania kvantitatívneho a kvalitatívneho uvažovania.

Pre dotvorenie obrazu uvádzajú Payne et al. (1993) aj niekoľko doplňujúcich poznámok k procesom rozhodovania: (a) Rozhodovacie problémy v sebe často zahŕňajú konflikt medzi hodnotami, keďže väčšinou žiadna z možností nespĺňa všetky požiadavky. Výsledok je, že niektoré rozhodovacie stratégie sú zamerané na vyriešenie tohto konfliktu (porovnávanie alternatív) a iné sú zamerané na vyhnutie sa konfliktu a na kompromisy. (b) Niektoré stratégie rozhodovania môžu byť používané samostatne alebo aj v kombinácii s inými stratégiami. (c) Stratégie môžu byť zapájané podľa toho, ako si to situácia, problém vyžaduje alebo môže byť ich použitie vopred naplánované. (d) A nakoniec, stratégie sa odlišujú vzhľadom na ich náročnosť a presnosť (niektoré stratégie síce nie sú náročné, no nie sú ani veľmi presné).

Do samotného procesu rozhodovania vstupuje viacero zásadných faktorov, hlavnými sú osobnostná črta, preferencia kognitívneho štýlu, situačné faktory, typ úlohy alebo problému, osobná história a emócie (viac o spomínaných faktoroch pojednávajú napríklad Ballová Mikušková (2013) alebo Jurišová a Pilárik (2012)), pričom Payne et al. (1993) pokladajú za kritické efekt úlohy, teda faktory súvisiace so štruktúrou problému, úlohy (napríklad spôsob odpovede, počet alternatív, počet atribútov, časový tlak, spôsob zobrazenia informácií, rôzne obmedzenia) a efekt kontextu, teda faktory, ktoré sa týkajú konkrétnej hodnoty objektu v špecifickej situácii rozhodovania, vrátane podobnosti a atraktivity alternatív.

MOŽNOSTI OVEROVANIA STRATÉGIÍ ROZHODOVANIA

V súčasnosti sa slovenský výskum rozhodovania a stratégií rozhodovania realizuje skôr v rámci kombinovaného metodologického prístupu (prehľady prác a smerovanie možno sledovať v sérii monografií *Rozhodovanie a usudzovanie*:

Bačová, 2010, 2011, 2012a; Hanák, Ballová Mikušková, & Čavojová, 2013; Masaryk, 2013a). V súčasnosti sa skúmajú hlavne kompenzátorne a nekompenzátorne stratégie rozhodovania, množstvo vyhľadávaných informácií, kognitívne štýly, tzv. lenivé spracovávanie informácií, ale aj vplyv sociálnych aspektov či teória nevedomého myslenia.

Kompenzátorne a nekompenzátorne stratégie rozhodovania

Niekedy sa intuitívne (heuristické) stratégie pokladajú za nekompenzátorne a analytické stratégie za kompenzátorne (normatívne správne). Hanák, Sirota a Juanchichová (2013) overovali teoretické tvrdenie, že nováčikovia používajú pri rozhodovaní podnety skôr kompenzátorným spôsobom (kompenzátorne stratégie), kým experti využívajú skôr obmedzenú množinu relevantných zdrojov nekompenzátorným spôsobom (nekompenzátorne stratégie). Autori testovali zovšeobecniteľnosť týchto tvrdení v kontexte výberu personálu, participantmi boli študenti ako nováčikovia a personalisti ako experti. Zistili, že obe skupiny, nováčikovia aj experti využívali skôr kompenzátorne stratégie, pričom experti ich využívali častejšie ako nováčikovia. Navyše zistili, že experti prikladali väčší význam kľúčom, podnetom, ktoré predikovali budúci výkon v zamestnaní.

Množstvo vyhľadávaných informácií

Niektorí autori (napríklad Westcott, 1961) spájajú preferenciu intuitívnych a analytických stratégií rozhodovania s množstvom vyhľadávaných informácií. Čavojová a Hanák (2014a) skúmali predpoklad, že intuícia súvisí s menším množstvom vyhľadávaných informácií v procese rozhodovania. Sledovali dve rôzne domény (finančníctvo a výber uchádzačov) s rôznymi manipuláciami (časový stres a inštrukcia). Hlavným cieľom dvoch štúdií bolo overiť, či preferencia k intuícii (ako kognitívneho štýlu) bude viesť k vyhľadávaniu menšieho množstva informácií s ohľadom na expertnosť sledovanej skupiny participantov, pričom skúsenosti by predstavovali moderátor ovplyvňujúci intuitívnych ľudí v zmysle vyhľadávania menšieho množstva informácií. Zistili, že experimentálna manipulácia situačných podmienok (indukovanie časového stresu, inštrukcia myslieť intuitívne) ovplyvnila vyhľadávanie informácií vo vyššej miere ako preferovaný kognitívny štýl. V závere autori konštatujú, že je potrebné skúmať intuíciu v kontextovo-špecifických úlohách.

Preferovaný kognitívny štýl

Sarmány-Schuller a Kuračka (2012) sa vo svojom výskume zamerali na vzťah medzi analyticko-intuitívnou dimenziou kognitívneho štýlu a rozhodovaním v Iowa Gambling Task (IGT). Výskum postavili na hypotéze somatických markerov a na úlohe emócií v procese rozhodovania. Nezistili žiadne rozdiely medzi osobami preferujúcimi analytický a intuitívny kognitívny štýl v ich výkone v IGT. Napriek tomu, intuitívni participanti častejšie vyberali „bezpečné“ možnosti. Na základe výsledkov autori predpokladajú vplyv intuície na rozhodovanie v zmysle vyhýbania sa riskantným voľbám.

Lenivé spracovávanie

V rámci overovania podliehania tzv. lenivému spracovávaní² sme skúmali (Čavojová, Ballová Mikušková a Hanák, 2013), či sú deliberatívni ľudia imúnnejší voči lenivému spracovávaní, teda či zapoja skôr reflexívne myslenie merané kognitívnym reflexným testom (CRT, Frederick, 2005). Zistili sme, že preferencia deliberatívneho myslenia nezaručuje, že ľudia nebudú podávať intuitívne (a chybné) odpovede, ani že intuitívni ľudia nebudú viac inklinovať k hlbšie premýšľať o kognitívnych úlohách.

V inom výskume Čavojová a Hanák (2014b) testovali nový tripartitný model racionálneho myslenia (Stanovich, 2011), ktorý umožňuje hodnotenie rôznych aspektov racionálneho rozhodovania. Kvôli predpokladanej mnohostrannej podstate racionality je potrebné určiť, ktoré paradigmy merania sú najvhodnejšie pre jej hodnotenie. Autori skúmali vzťah medzi niekoľkými testovacími paradigmami literatúry rozhodovania a usudzovania, napríklad Jelly bean task (Kirkpatrick & Epstein, 1992), CRT (Frederick, 2005) a Wasonova selekčná úloha. Zároveň merali aj dve ďalšie dimenzie fluidnej racionality - odklad odmeny a akceptácia rizika (Frederick, 2005) a administrovali aj niekoľko nástrojov merajúcich kognitívne štýly deliberation (Preference for Intuition and Deliberation – PID – Betsch, 2004, Rational – Experiential Inventory – REI – Pacini & Epstein, 1999, Cognitive Style Indicator – CoSI – Cools and Van den Broeck, 2007, Myers-Briggs Type Indicator – MBTI – Myers Briggs et al., 1998). Nedostatok silných

² Podliehanie tzv. lenivému spracovávaní je podľa Stanovicha (2011) je spôsobené tým, že máme procesy typu 1 ako prednastavané, sú prvou voľbou nášho mozgu, čo má za následok suboptimálne usudzovanie a chyby v usudzovaní a rozhodovaní.

vzájomných vzťahov medzi jednotlivými mierami, spolu s nízkou internou konzistenciou kompozitného skóre lenivého spracovávanía, skôr narúšal konštrukt lenivého spracovávanía. Na druhej strane overili viacero slabých vzťahov s konštruktmi, o ktorých sa predpokladá, že sú ďalšími dimenziami fluidnej racionality, čím podporili Stanovichovu hypotézu (2011) multifaktoriálnej fluidnej racionality.

Teória nevedomého myslenia

V posledných rokoch sa sformuloval nový smer vo výskume intuície, konkrétne ide o výskum teórie nevedomého myslenia (UTT - Unconscious Thought Theory) formulovanej Dijksterhuisom a Nordgrenom (2006). Na Slovensku zmapovala teoretické pozadie Harenčárová (2012) spolu so Strížencom (Harenčárová & Stríženec, 2012), zaoberala sa kritikou metodologickej a empirickej oblasti, keďže výsledky Dijksterhuisa a Nordgrena (2006) neboli vždy úspešne replikované. Neskôr sme (Ballová Mikušková & Čavojová, 2014; Čavojová, Ballová Mikušková, & Hanák, 2014) sa pokúsili experimentálne replikovať výskum overujúci výhody nevedomého myslenia, teda tvrdenie, že komplexné rozhodnutia sú lepšie v prípade nevedomého myslenia. Autorky pripravili experiment podobný tomu v Dijksterhusej a Nordgrenej (2006) štúdií (výber medzi štyrmi rôznymi možnosťami popísanými 12 atribútmi). Napriek tomu, že sa im podarilo zostrojiť primerane komplexnú úlohu, výhodu nevedomého myslenia vo svojom experimente neoverili. Napriek tomu autorky odporúčajú ďalšie experimenty v tejto oblasti.

Sociálne aspekty

Ako nový priestor na výskum sa otvára oblasť skúmania sociálnych vplyvov na rozhodovanie. Tejto téme je venovaná aj celá monografia (Masaryk, 2013b), v ktorej autori jednak predstavujú prehľad metód vhodných na skúmanie sociálnych vplyvov na rozhodovanie (Bašnáková, 2013), jednak pojednávajú o konkrétnych sociálnych vplyvoch: Kostovičová (2013; pozri aj Kostovičová, Dudeková, Sirota, & Bačová, 2013a, 2013b) rozpracováva koncept akontability a zodpovednosti vychádzajúce z prítomnosti očakávania sociálnych dôsledkov rozhodnutí a Dudeková (2013) diskutuje vplyv sociálneho porovnávania na zmenu hodnotenia volieb a preferencií pre riziko.

Kvalitatívny výskum

Pri skúmaní stratégií rozhodovania majú svoje miesto aj kvalitatívne metódy. Masaryk (2013b; pozri aj Masaryk, 2014) pojednáva o využití kvalitatívnych metód vo výskume sociálnych vplyvov na rozhodovanie, konkrétne analyzuje štúdie zamerané na sociálne vplyvy v rôznych doménach a približuje aj výsledky vlastnej pilotnej štúdie realizovanej na členoch akademického senátu. Hlavným zistením pilotnej štúdie bolo, že samotné rozhodovanie členov akademického senátu prebieha mimo kontextu zasadaní. Z metodologického hľadiska diskutuje Masaryk náročnosť kvalitatívneho zberu dát a prináša podnety na realizáciu ďalších štúdií.

V súčasnosti v rámci mapovania stratégií rozhodovania momentálne realizujeme kvalitatívny výskum zameraný na exploráciu vnímania intuície manažérmi a na rôzne stratégie, ktoré vo svojej praxi využívajú (v minulosti sa viaceré výskumy (napríklad Parikh, Lank, a Neubauer, 1994) sústredili na manažérov ako špecifickú skupinu osôb, keďže súčasťou ich práce je rozhodovanie).

ZÁVER

V príspevku sme sa pokúsili o stručný prehľad pohľadov na skúmanie stratégií usudzovania a rozhodovania a priniesli sme ukážku výskumov, ktoré sa momentálne v tejto oblasti realizujú na Slovensku³. Sme si vedomí toho, že náš prehľad nie je vyčerpávajúci, našou ambíciou bolo ilustrovať rôznorodosť zamerania výskumov stratégií rozhodovania a priblížiť spektrum metodologických prístupov.

V súčasnosti možno badať, že (kvantitatívny aj kvalitatívny) výskum v oblasti stratégií rozhodovania na Slovensku smeruje v prevažnej miere k orientácii na rozhodovanie profesionálov v rôznych doménach (najmä v profesiách, ktoré sú charakteristické tým, že rozhodovanie významne vstupuje do kvality profesionálneho výkonu a nesprávne rozhodnutia môžu priniesť závažné ľudské a ekonomické škody a kedy sa rozhodovanie z veľkej časti deje v kritických situáciách), pričom jeho cieľom je jednak analýza rozhodovania v rovine používaných stratégií, jednak identifikácia kľúčových aspektov procesu

³ So zameraním na výskum realizovaný na Ústave experimentálnej psychológie SAV.

profesionálneho rozhodovania. Hlavný prínos takéhoto smerovania výskumu vnímame v zmapovaní procesuálnych aspektov rozhodovania v reálnych životných situáciách profesionálov, ktoré majú potenciál vyústiť do interpretačných modelov a schém pri analýze rozhodnutí v reálnych podmienkach.

Grantová podpora: Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-0361-12.

PRAVDĚPODOBNOSTI JAKO KONSTITUTIVNÍ SLOŽKA PSYCHOLOGIE ROZHODOVÁNÍ

Pavel Uhlář

Úvod

Rozhodování je spletité. Tato spletitost je dána jeho místem a funkcí v řídicím cyklu činnosti a jednání rozhodovatele. Funkce rozhodování v cyklu řízení se projevuje v naplnění svorníkové role, kterou rozhodování má v každém cyklu řízení. Díky cyklické povaze vzrůstá význam časové osy v procesu rozhodování a pro subjekt decize. Subjekt musí pro správné rozhodnutí zohlednit čas a je zejména za rizika a nejistoty výhodné, když po mentální reprezentaci časové osy v procesu rozhodování přiměřeně mentálně cestuje a zaujímá prezenční, prospektivní a retrospektivní perspektivu včetně případů jejich kombinací. Potenciálním aktérem (Baer, Kaufman, Baumeister, 2008) jsou při využití mentálních simulací různých časových perspektiv psychicky reflektovány aktualizované motivační a emoční proměnné a anticipace jejich dynamiky, příležitosti a hrozby situace tohoto jedince, událostí a okolí s prostředím vůbec, mentální simulace prognózy vývoje prostředí včetně dění na styku působení rozhodovatele – potenciálního aktéra a relevantních aspektů prostředí včetně alternativních scénářů zahrnutých do simulovaných prognóz. Z napětí mezi vědomím sady potenciálně možných alternativních scénářů budoucnosti a v rozporu s tím existence pouze jedné reálné trajektorie dění a sledů stavů světa decidenta, jeho samotného a proměnných na styku aktér – prostředí je zjevná konstitutivní účast pravděpodobnosti v rozhodování. Přítomnost v sobě obsahuje menší či větší počet stupňů volnosti k ovlivnění průběhu a podoby budoucnosti včetně proměnlivého akčního prostoru rozhodovatele. Konstitutivnost pravděpodobnosti pro rozhodování je tak spjata a) s časovou dimenzí, b) s dimenzí možnost - skutečnost, c) s dimenzí ideální – reálné, d) s dimenzí trpnost – činnost (Uhlář, 1992). Míra konstitutivnosti pravděpodobnosti se mění. Dáno je to bezrizikovostí a posuny na kontinuu od bezrizikových voleb k rozhodování za rizika až po výběr za nejistoty, resp. hluboké nejistoty či přímo neurčitosti. Za hluboké neurčitosti je vliv pravděpodobnosti na decizi nejvyšší (Baron, 2000). A tím jsou dány i nejvyšší nároky hluboké neurčitosti na rozhodovatele.

PRAVDĚPODOBNOST A ROZHODOVÁNÍ

Pravděpodobnost je rozporuplný jev - jak pro psychology s odkazem až k Simonu Laplaceovi (1812) dobře uvádí Kerlinger (1972). Jakoby do popředí obvykle vystupuje objektivní pravděpodobnost. Ta je nezbytná i pro psychologii. U normativních přístupů je jejich jádrou součástí. Přitom je více vlastní matematice, logice, fyzice atd. Proniká i do psychologických deskriptivních přístupů, kde zakládá kritérium. Kloníme se k domněnce, možná zdánlivě paradoxní a falzifikovatelné, že je a výhledově bude poznatkově výnosnější pole subjektivní pravděpodobnosti. Objektivní pravděpodobnost v procesech rozhodování je tak pro nás na pozadí zájmu a subjektivní pravděpodobnost v decizi tvoří figuru. Na podporu naší domněnky snad lze napsat ještě dodat, že metaforicky vzato je to možná něco, jako když svého času převládalo mínění, že je jasné, že rozvoj počítačů bude spjat převážně s inovacemi hardware. Někteří viděli, že progres se více váže na rozvoj software.

Subjektivní pravděpodobnost je mnohonásobně pozoruhodný jev. Slovo subjektivní mnohdy vyvolává aktualizaci významu ve smyslu subjektivně zkreslený. Ve skutečnosti by se jednalo o subjektivistickou pravděpodobnost řádově odlišnou od objektivní pravděpodobnosti, tedy pravděpodobnost zkreslenou a „bezdůvodně“ chybnou. Definičně vzato se označení subjektivní pravděpodobnost týká pravděpodobnosti spjaté s jedním pólem dyadické jednotky subjekt-objekt, pravděpodobnosti spjaté se subjektem, tj. *subjektní pravděpodobnosti*. Příslušnost k pólu subjektu a pravdivostní hodnota jsou dvě skutečnosti, které mohou být v různých vzájemných vztazích. V případě subjektivní pravděpodobnosti, tj. pravděpodobnosti formulované subjektem, který dospěl k pravdivému poznání pravděpodobnosti uvažované alternativy, je tato pravděpodobnost stále subjektivní ve smyslu subjektní pravděpodobnosti, nejedná se o *pravděpodobnost subjektivistickou* a přitom se tato subjektivní pravděpodobnost shoduje (je stejná jako – paradoxně (?)) s objektivní pravděpodobností. Rozlišení pravděpodobnosti minimálně na objektivní a subjektivní pravděpodobnost je věcně nezbytné a poznatkově nosné. Přitom protiklad subjekt – objekt má svoje meze a za nimi splývá (k tomu se možná nejlépe vyjádřil G. F. W. Hegel ve své *Science of Logic*) a také pravděpodobnost objektivní a pravděpodobnost subjektivní mohou dosáhnout stejných hodnot. Tento komplementární pár však tvoří pouhý základ. Vzdát se nemůžeme ani subjektní pravděpodobnosti a počítat musíme i s případy subjektivistické pravděpodobnosti. Psychologicky nejzajímavější jsou právě jemné přechody v rámci triády objektivní

pravděpodobnostmi a subjektivní pravděpodobnosti se subjektivistickými pravděpodobnostmi. K objektivním pravděpodobnostem dospívá subjekt, nebo skupina subjektů většinou postupně. V tom je skryté kouzlo subjektivní pravděpodobnosti.

ČÍSELNÉ PRAVDĚPODOBNOSTI

Vrcholnou formou poznání a vyjádření pravděpodobností jsou snad pravděpodobnosti číselné, jak to asi většina intuitivně cítí a někteří k tomu diskursivně dospěli. Číselné pravděpodobnosti jsou výsostnou doménou matematiky a matematické statistiky, asi logiky a možná fyziky a případně některých dalších vybraných věd jako třeba ekonomie (McClave, Benson, 1982). Je otázkou, zda je můžeme upřít filozofii.

Psychologie musí na pole číselných pravděpodobností opatrně vstupovat, nevyhnutelně, v rámci normativních přístupů k rozhodování (Collins, Horn, 1991). A psychologie na pole číselných pravděpodobností vstupuje i v rámci deskriptivních přístupů k rozhodování, menšinově diskurzivně, více smíšeně intuitivně-diskurzivně a v proměnlivém rozsahu intuitivně. Intuitivní směřování k zahrnutí číselných pravděpodobností do rozhodování je spjato s tušením, že číselná forma pravděpodobností je kriteriálním souřadnicovým systémem, ke kterému by bylo radno dospět, ale je to hodně těžké a za určitých podmínek je to prostě nemožné. A hlavně pro některé je méně či více nemožné diskurzivně se s pravděpodobností v rozhodování vyrovnat formou číselných pravděpodobností - a přitom je nutné uznat, že se o to nemůžeme přestat snažit. Číselné pravděpodobnosti tvoří výraznou složku kognitivních pravděpodobností.

SLOVNÍ PRAVDĚPODOBNOSTI

Slovní pravděpodobnosti jsou v průniku s číselnými pravděpodobnostmi, přitom se s nimi nekryjí (Uhlář, 2006, s. 3-4). Jedná se o částečný průnik, protože číselné pravděpodobnosti ze slovních jakoby vyrůstají a těžší z nich a také je ze shora v některých případech ovlivňují. Slovní pravděpodobnosti jsou druhou složkou kognitivních pravděpodobností, kam převážně patří. Slovní pravděpodobnosti jsou psychologii vlastní doménou jak v rámci normativních přístupů k rozhodování, tak v rámci přístupů deskriptivních. Rozhodovatelé se o slovní pravděpodobnosti při decizi opírají ve značném rozsahu. Tento rozsah je proměnlivý. Vzájemné vztahy číselných a slovních pravděpodobností a přechody

mezi nimi je psychologicky významné, byť speciální téma. Empirie ukázala, že při slovním dotazu výzkumníka k rozhodovateli Rx na pravděpodobnost alternativy X následovala např. odpověď „To je velmi pravděpodobné.“. Navázal-li pokyn vyjádřit tuto skutečnost číselně, následovala odpověď „90 %“. V případě rozhodovatele Ry zněla u téže úlohy výsledná podoba převodu na číselnou pravděpodobnost „99 %“. Byly i případy odpovědí typu „98 %“, „95 %“, „nad 80 %“. Obdobně tomu bylo na protilehlé části spektra pravděpodobností v návaznosti na vyjádření k pravděpodobnosti alternativy Z „To je velmi nepravděpodobné.“. Výsledné hodnoty převodu na číselné pravděpodobnosti se lišily od „pod 1 %“ přes hodnoty v řádu procent po případy odpovědí „10 %“ nebo „15 %“. Pokud bychom návazně atraktivnost alternativy hodnotili s pomocí „vzorce“ očekávané hodnoty krát pravděpodobnost alternativy, pak je velký rozdíl, zda násobíme krát např. 0,01 nebo 0,1 či 0,15. Vztahy číselných a slovních pravděpodobností a přechody mezi nimi stojí za to v rámci rozhodování psychologicky dále zkoumat. V propozičním kódu probíhá část kognitivních procesů včetně procesů rozhodovacích. Jak je zřejmé, samotný propoziční kód při jeho symbolické povaze má různé formy, minimálně číselnou a slovní. K těmto dvěma čistým formám existuje smíšená, hybridní forma propozičního kódu zahrnující dvě předešlé. Paralelně s kognitivními procesy v propozičním kódu probíhá poznávání v imaginativním kódu. I u pravděpodobnosti existuje její geometrická forma pracující s velikostí ploch, která se dá přirovnat k terčům. Tato forma kódu u některých jedinců převažuje nejspíše včetně případů rozhodování. A to je jedna z cest k intuitivním pravděpodobnostem.

INTUITIVNÍ PRAVDĚPODOBNOSTI

Intuice neboli vytušení je empiricky existující trs proměnných, vstupujících do mentálních procesů včetně rozhodování (Hanák, Ballová Mikušková, Čavojová, 2013). Jen u části lidí probíhají poznávací procesy v propozičním kódu, a výlučně v propozičním kódu u malého počtu z nich. (Pokud vůbec existují.) K objektivním pravděpodobnostem se aktéři rozhodnutí dopracovávají většinou postupně. A ne všichni se až na tuto nejvyšší úroveň propracují. Dospívají k nim v rámci různých úrovní subjektivních pravděpodobností. Slovní pravděpodobnosti jsou zde relativně vysoko umístěné a zdaří-li se od nich přechod na úroveň číselných pravděpodobností, může to vést při nalezení pravdy v daném případě rozhodování k dosažení mety – objektivních pravděpodobností subjektem rozhodování. Dosažení objektivních pravděpodobností přitom není zdaleka jisté. A to zejména v případech tzv. dynamického rozhodování, tj. vícekových rozhodnutí (Vohs,

Baumeister, 2011). Intuitivní pravděpodobnosti jsou v rámci subjektivních pravděpodobností poměrně hluboko umístěné. Nacházejí se u pásma pohyblivého prahu vědomí. Jejich vědomá část je blízko prahu vědomí těsně nad ním a v jeho blízkosti, tj. jako psychické obsahy jsou intuitivní pravděpodobnosti někde na periférii pole vědomí jako spíše nejasné a nezřetelné obsahy, přitom však introspektivně zachytitelné. Posun intuitivních pravděpodobností jako psychických obsahů do ohniska vědomí je možný, stejně jako je možné po nějakou dobu jejich udržení v proudu vědomí. Tato dovednost vyžaduje jistou podobu introspektivních vloh a jejich rozvinutí do podoby cvičené introspekce. Přirozené talenty se k této rozvinuté introspekci mohou dopracovat spontánně. Pod svrchním šerosvitově vědomým pásmem intuitivních pravděpodobností se pod prahem vědomí v předvědomí nachází spodní pásmo intuitivních pravděpodobností. Je to pásmo zdrojové, kořenné. V případě necitlivě provedené reflexe intuitivních pravděpodobností subjektem jsou tyto nejasné a nezřetelné obsahy, pokud u daného jedinci v danou chvíli existují, místo jejich posunu směrem do ohniska vědomí spolu s jejich možným zaostřením a projasněním zaplašeny ven, resp. dolů z pole vědomí pod práh vědomí a příslušný subjekt tak ztrácí přístup k jejich explicitní složce. Tyto ustoupivší, resp. sestoupivší intuitivní pravděpodobnosti tak mohou působit implicitně a být jedním ze zdrojů sycení pocitu pravděpodobnosti a mít tak potenciální heuristické rozhodovací účinky (Baumeister, Mele, Vohs, 2010). Nebo mohou být pro daného decidenta v daném případě rozhodování intrapsychie ztraceny, pokud míra jejich odstoupení překročila za mez jejich vlivu.

Pocitové pravděpodobnosti

Pocitové pravděpodobnosti náleží do spodní vrstvy subjektivních pravděpodobností. V některých případech se stýkají, v jiných kombinují s intuitivními pravděpodobnostmi. Za určitých podmínek vstupují pocitové pravděpodobnosti do procesů rozhodování ve vztahu k intuitivním pravděpodobnostem ryze samostatně. Mohou působit v procesu rozhodování spolu s kognitivními pravděpodobnostmi, pokud zpracování pravděpodobností neprobíhá výlučně v propozičním kódu. V takovém případě pocitové pravděpodobnosti do zpracování pravděpodobností pro rozhodování nevstupují stejně tak jako intuitivní pravděpodobnosti. Těžkou otázkou je otázka zdrojů a sycení pocitových pravděpodobností. Dosavadní explorační zprávy naznačují jejich aspoň čtyři zdroje: a) skladbu a dění, tj. míru pnutí v hédonickém kontinuu, b) volatilitu v aktivační úrovni, c) stenicko-astenické pnutí a kolísání promítající se do nálady, d) emoční pocíťování dění v somatu/somatické markery. Co se týče dění v emočním

hédonickém kontinuu, zdá se, že případy jeho konsonantního ladění v oblasti pólu slasti a případy konsonantního ladění v oblasti pólu strasti bývají integrovány do pocitových pravděpodobností určité povahy, kterým by odpovídalo číselné vyjádření ve vysokých (blízko 100 % a v okolí) nebo nízkých hladinách hodnot (blízko 0 % a v okolí) číselných pravděpodobností. V případě znázornění této komponenty pocitových pravděpodobností respondenty s pomocí slovních pravděpodobností jsou snad nejlépe využitelné barvy (např. vidím to černo černě, vidím to černě, vidím to bledě, vidím to růžově, zlátno to). Disonantní ladění současně aktivovaných pozitivních i negativních částí hédonického kontinua s výsledným menším či větším hédonickým pnutím jako by mělo vztah spíše k signalizaci nejistoty, popř. hluboké nejistoty až neurčitosti. Pokud jde o aktivační komponentu pocitových pravděpodobností, pak základem je zřejmě míra odchylky od přiměřené hladiny obecné aktivace (arousalu) k emočně prožívané či anticipované emociogenní decizně relevantní rozhodovací situaci a míra stability, resp. volatility (kolísavosti) hladiny excitace. Přiměřenost a stabilita arousalu se promítají do pocitových pravděpodobností odlišně (jednat k – volit, či jednat od – nevolit, vyhýbat se) než nepřiměřenost a volatilita (vysoké riziko, nejistota, „Co s tím?“, „Jak se v tom vyznat?“, „Je to matoucí!“). Třetím zdrojem pocitových pravděpodobností je míra stenického (činnost podporujícího) impulsu, resp. míra astenického (činnost tlumícího) impulsu anebo míra stenicko-astenické ambivalence, tj. nálada je stenicko-astenicky kolísavá a vnitřně rozporuplná. Převaha emoční stenickosti (jde mi to od ruky; pociťuji, že mi to půjde od ruky) sytí citové pravděpodobnosti k volbě jednat, volit alternativu. Převaha emoční asteničnosti (padá mi to z ruky; pociťuji, že to bude drhnout, dřít) sytí citové pravděpodobnosti k volbě zamítat alternativu, odvracet se, vyhýbat se. Stenicko-astenická ambivalence jako by se pojila s nejistotou až hlubokou neurčitostí. Emoční pociťování dění v sómatu nejspíše představuje nejhlubší zdroj sycení pocitových pravděpodobností a náleží k nejhlubší vrstvě subjektivních pravděpodobností. Reprezentativně se k těmto jevům vyjadřuje, byť ne výslovně s ohledem na problematiku subjektivní pravděpodobnosti, A. Damasio (2004).

ZÁVĚR

Nekognitivní pravděpodobnosti jsou součástí minimálně heuristického rozhodování. Do procesů heuristického rozhodování totiž vstupují v různé skladbě a v různé míře ze subjektivních pravděpodobností jak intuitivní pravděpodobnosti, tak pocitové pravděpodobnosti. Mohou dokonce tvořit heuristické rozhodování výlučně. Do heuristického rozhodování k nim mohou přistupovat částečně slovní

pravděpodobnosti a v některých spleitých případech vědomé volby (Kahneman, Slovic, Tversky, 1982) částečně i číselné pravděpodobnosti. Tato paleta subjektivních pravděpodobností dokládá bohatost perspektivních směrů výzkumu procesů rozhodování v deskriptivním rámci s normativním rámcem na pozadí.

Grantová podpora: Příspěvek byl zpracován v rámci dlčího projektu PRVOUK Psychosociální aspekty kvality života (07) s názvem Změny a náročné životní situace ve vztahu k rozvoji osobnosti a u tváření životního stylu.

POTREBA KOGNITÍVNEJ ŠTRUKTÚRY A RÝCHLOSŤ A EFEKTÍVNOŠŤ ROZHODOVANIA U ZÁCHRANÁROV

Katarína Košíková

ÚVOD

Henmon (1911, in: Blais, Thompson, & Baranski, 2003) bol jeden z prvých, ktorý poznamenal, že niektorí jedinci reagujú rýchlejšie a majú väčšiu istotu vo svojom rozhodovaní ako iní jedinci. Existencie o takýchto rozdieloch sú dobre zdokumentované v kognitívnej psychológii, avšak až v poslednej dobe sa objavili pokusy pochopenia aspektov osobnosti v kontexte skúmania rozdielov vo výkone jedincov (e.g., Pallier, Wilkinsion, Danthiir, Kleitman, Knezevic, Stankov, & Roberts, 2002). Doteraz však menej štúdií skúmalo vzťah potreby kognitívne štruktúry ako osobnostnej črty a rýchlosti či efektívnosti rozhodovania.

Dve štúdie (Neuberg & Newsom, 1991; Schultz & Searleman, 1998) skúmali vzťah potreby kognitívnej štruktúry v tradičnom výskume rozhodovania a zistili, že jedinci s vyššou potrebou kognitívnej štruktúry majú tendenciu si usporiadať informácie do menej kognitívne komplexných úloh. Zistili taktiež, že vysoká potreba kognitívnej štruktúry je spájaná s rýchlejšími odpoveďami a kratšími latenciami ako v experimentálnych (Schultz & Searleman, 1998) tak aj v prirodzených podmienkach (Neuberg & Newsom; Roman, Moskowitz, Stein, & Eisenberg, 1991).

Blais, Thomson, & Baranski (2003) nepotvrdili predpoklad, že skóre PNS (Personal need for structure) bude v negatívnom vzťahu s časom rozhodovania. Zistili však, že PNS a jeho subfaktory boli vo vzťahu s latenciou v rozhodovaní. O pár rokov neskôr však Blais s kolegom Thompsonom (2005) našli vo svojom výskume signifikantný efekt u subfaktoru DFS (želanie štruktúry) s časom odpovede $F(1.99) = 4.22$, $\eta^2 = 0.04$, kde vysoké skóre DFS bolo spájané s vyšším priemerným časom odpovede $B = 47.60$ (23.19), $\beta = .22$.

Roman et al. (1995) tvrdia, že tí, ktorí majú snahu regulovať nejednoznačnosť by sa mali snažiť dokončiť úlohu čo najskôr a z tohto dôvodu, by mala škála PNS predikovať rozdiely v správaní u študentov v ich experimente. Výsledky tejto štúdie poukazujú, že PNS významne koreluje s dátumom, kedy študenti začali riešiť v semestri požiadavku experimentu, $r(276) = -0.13$, $p < 0.05$. Dokonca študenti s vyššou úrovňou PNS začali úlohu riešiť nielen skôr ako ostatní študenti, ale boli aj rýchlejší v jej dokončení.

Na základe výsledkov týchto štúdií by sme mohli predpokladať, že vysoké skóre v škále PNS sa spája s rýchlejším riešením úlohy. Avšak ani jeden z menovaných výskumov sa nezaoberal skúmaním potreby kognitívnej štruktúry v úlohách, kde by štruktúra chýbala. Nás preto zaujímalo, či a aké budú rozdiely u participantov s vysokou a nízkou potrebou kognitívnej štruktúry v rýchlosti a efektívnosti riešenia úloh, ktoré majú jasnú štruktúru a naopak v takých, kde štruktúra chýba. Zrealizovali sme teda pilotný exploračný výskum na špecifickej vzorke záchranárov, kde sme tieto rozdiely skúmali.

METÓDY

Pilotnej štúdie sa zúčastnilo 13 záchranárov, z toho boli dve ženy a jedenásť mužov. Priemerný vek participantov bol 41.53 rokov s priemerným počtom rokov praxe 15. Úlohou záchranárov bolo zatriediť zranených pri nehode hromadného postihnutia podľa systému START (Simple triage and rapid treatment), ktorý im je z bežnej praxe dobre známy. Pre účely nášho výskumu však polovica úloh neobsahovala všetky diagnostické údaje, čím sme vlastne vytvorili podmienky chýbajúcej štruktúry. Dizajn výskumu bol vnútrosubjektový a každý participant riešil všetky druhy úloh. Súčasťou výskumu bola aj administrácia škály PNS a zozbieranie demografických údajov (vek, pohlavie, počet rokov praxe a pozícia, ktorú vykonávajú vo svojom povolání). Participácia na výskume bola dobrovoľná a anonymná. Zber dáta bol realizovaný aj s podporou spoločnosti Falck Záchraná a.s..

Použitie metodiky

Úloha triedenia START

Úlohou rozhodovania v našom výskume bola úloha triedenia pri nehodách hromadného postihnutia s názvom „START“ (Simple triage and rapid treatment). Pri hromadnom výskyte ranených a postihnutých je optimálne v čo najkratšom čase poskytnúť najúčinnjšiu pomoc a liečenie, kde úlohou záchranárov je v prvom rade práve úloha triedenia, teda rozdelenie postihnutých podľa rozsahu a druhu poranenia a prognózy. Cieľom triedenia je zachrániť čo najväčší počet ľudí a transportovať ich podľa druhu potrebného ošetrovania. Zmyslom triedenia je dať šancu na prežitie tým, u ktorých charakter poranenia dáva lepší predpoklad na prežitie alebo minimalizáciu následkov. Toto triedenie rozdeľuje postihnutých podľa schopnosti chodiť, prítomnosti dýchania, prekrvenia koncových častí prstov

a stavu vedomia (Dobiáš, 2006). Z toho dôvodu táto klasifikácia zranených obsahuje 4 kategórie:

- Zelení – ľahko zranení
- Žltí – stredne ťažko zranení s čiastočnou imobilizáciou
- Červení – ťažko zranení
- Čierni – mŕtvi

Pre účely nášho výskumu sme tieto štyri typy úloh rozdelili do dvoch kategórií – ľahšie diagnostikovateľné (zelení a čierni) a ťažšie diagnostikovateľné prípady (žltí a červení).

V našom výskume sme vždy polovicu úloh upravili tak, že sme odobrali jeden diagnostický údaj (tak, aby bolo možné stále správne pacienta zaklasifikovať), tak ako je to viditeľné na obrázku 1, čím sme vlastne vytvorili 4 typy úloh pre náš výskum:

- ľahké štruktúrované
- ľahké s chýbajúcou štruktúrou
- ťažké štruktúrované
- ťažké s chýbajúcou štruktúrou

Pohyblivosť:	chodí
Df/min:	?
Kapil.návrat/sek:	1
Vedomie:	orientovaný
Poranenie:	bez poranenia

Priorita:



zelená



žltá



červená



čierna

Obrázok 1 Úloha triedenia START

Škála PNS - Personal Need for Structure

Autormi tejto škály sú M. M. Thomson, M. E. Naccarato & K. E. Parker (1989, in: Neuberg a Newsom, 1993). Na Slovensku bola táto škála preložená v roku 1993 Sarmány Schullerom (in: Sollár, 2005). Táto metóda predstavuje sebavýpoved'ovú

škálu, kde proband má na šesťbodovej stupnici vyjadriť stupeň súhlasu resp. nesúhlasu s tvrdeniami, ktoré sú orientované na štruktúrovanosť prostredia. Škála obsahuje 12 položiek, kde sú invertované, položky 3,4, 5, 6 a 10, ktoré tvoria faktor „želanie štruktúry“ a položky 1, 2, 7, 8, 9, 11 a 12 tvoria faktor „reakcia na chýbanie štruktúry“. Rozpätie možných bodov je od 12 do 72, kde nízke skóre znamená nízku potrebu štruktúry a vysoké naopak.

Operacionalizácia meraných premenných

Rýchlosť rozhodovania bola meraná ako čas, za ktorý participant vyriešil jednotlivé úlohy triedenia. Pri každej úlohe bol meraný čas samostatne. Následne pre účely štatistického spracovania sme pracovali so sumárnymi časmi pre jednotlivé 4 typy úloh (viď. popis vyššie).

Efektívnosť/správnosť rozhodnutia bola počítaná ako počet správne zaklasifikovaných zranených delené počet úloh v danej kategórii a prevedená na percentá.

VÝSLEDKY

V našom výskume sme skúmali rozdiely medzi participantami s nízkou a vysokou potrebou štruktúry v riešení jednotlivých úloh. Naša vzorka pilotného výskumu bola malá a nenašli sa v nej participant, ktorí by dosahovali nízke skóre v škále PNS. Najnižšie dosiahnuté skóre bolo 43, čo je už považované za skóre vysokej potreby kognitívnej štruktúry. Roman et al. (1995) vo svojej štúdií rozdelil participantov na tri skupiny: nízka (< 41), stredná (> 40 and < 47), a vysoká (> 46) potreba štruktúry. Podľa tohto delenia, by všetci naši participant spadali do skupiny s vysokou potrebou kognitívnej štruktúry. Z tohto dôvodu pre účely štatistickej analýzy sme si našu vzorku rozdelili pomocou mediánu na dve skupiny.

V úvode výsledkov poskytujeme sumárne deskriptívne ukazovatele riešenie jednotlivých úloh – konkrétne priemerný čas, za ktorý bola úloha vyriešená a efektívnosť riešenia danej úlohy:

Jednoduchá štruktúrovaná úloha

- vyriešená v priemere za 8,84 sekundy s priemernou úspešnosťou riešenia 80,41%.

Jednoduchá neštruktúrovaná úloha

- vyriešená v priemere za 10,20 sekundy s priemernou úspešnosťou riešenia 76,92%.

Zložitá štruktúrovaná úloha

- vyriešená v priemere za 7,81 sekundy s priemernou úspešnosťou riešenia 63,94%.

Zložitá neštruktúrovaná úloha

- vyriešená v priemere za 10,47 sekundy s priemernou úspešnosťou riešenia 67,58% .

Ďalej sme sa pozreli na porovnanie dvoch skupín participantov rozdelených podľa skóre PNS z hľadiska rýchlosti a efektívnosti riešenia úlohy v jednotlivých úlohách. Keďže premenné neboli normálne rozložené pre porovnanie časov sme zvolili neparametrický Wilcoxonov test a pre porovnanie efektívnosti Pearsonov chí kvadrát.

Komparácia rýchlosti riešenia jednoduchaj štruktúrovanej úlohy u participantov s vyššou a vysokou potrebou štruktúry

U participantov sme porovnali skupinový medián (nižšie skóre PNS=4.38, vyššie skóre PNS= 5.08) v úlohe, ktorá bola jednoduchá a štruktúrovaná, a nenašli sme štatisticky ani vecne významný rozdiel ($Z = -.781$; $p = .435$; $r = .07$).

Komparácia správnosti riešenia jednoduchaj štruktúrovanej úlohy u participantov s vyššou a vysokou potrebou štruktúry

U participantov s vyšším a vysokým skóre PNS sme porovnali počet správne a nesprávne vyriešených úloh a nezistili sme štatisticky ani vecne významný rozdiel ($\chi^2 = .368$; $p = .544$; $\phi = .06$).

Tabuľka 1 Komparácia správnosti riešenia pri jednoduchaj štruktúrovanej úlohe

	n – správne vyriešené úlohy	n – nesprávne vyriešené úlohy
Vysoké skóre PNS	46	8
Vyššie skóre PNS	51	12

Komparácia rýchlosti riešenia jednoduchaj neštruktúrovanej úlohy u participantov s vyššou a vysokou potrebou štruktúry

U participantov sme porovnali skupinový medián (nižšie skóre PNS= 6.46, vyššie skóre PNS= 9.14) v úlohe, ktorá bola jednoduchá a štruktúrovaná, a nenašli

sme štatisticky významný rozdiel, avšak našli sme slabý vecne významný rozdiel ($Z = -1.936$; $p = .053$; $r = .16$).

Komparácia správnosti riešenia jednoduchaj neštruktúrovanej úlohy u participantov s vyššou a vysokou potrebou štruktúry

U participantov s vyšším a vysokým skóre PNS sme porovnali počet správne a nesprávne vyriešených úloh a nezistili sme štatisticky ani vecne významný rozdiel ($\chi^2 = 1.412$; $p = .235$; $\phi = .11$).

Tabuľka 2 Komparácia správnosti riešenia pri jednoduchaj neštruktúrovanej úlohe

	n – správne vyriešené úlohy	n – nesprávne vyriešené úlohy
Vysoké skóre PNS	49	11
Vyššie skóre PNS	51	19

Komparácia rýchlosti riešenia zložitej štruktúrovanej úlohy u participantov s vyššou a vysokou potrebou štruktúry

U participantov sme porovnali skupinový medián (nižšie skóre PNS = 5.44, vyššie skóre PNS = 6.00) v úlohe, ktorá bola jednoduchá a štruktúrovaná, a nenašli sme štatisticky ani vecne významný rozdiel ($Z = -.986$; $p = .324$; $r = .06$).

Komparácia správnosti riešenia zložitej štruktúrovanej úlohy u participantov s vyššou a vysokou potrebou štruktúry

U participantov s vyšším a vysokým skóre PNS sme porovnali počet správne a nesprávne vyriešených úloh a nezistili sme štatisticky ani vecne významný rozdiel ($\chi^2 = 1.105$; $p = .576$; $\phi = .09$).

Tabuľka 3 Komparácia správnosti riešenia pri zložitej štruktúrovanej úlohe

	n – správne vyriešené úlohy	n – nesprávne vyriešené úlohy
Vysoké skóre PNS	62	34
Vyššie skóre PNS	69	43

Komparácia rýchlosti riešenia zložitej neštruktúrovanej úlohy u participantov s vyššou a vysokou potrebou štruktúry

U participantov sme porovnali skupinový medián (nižšie skóre PNS= 6.96, vyššie skóre PNS= 8.70) v úlohe, ktorá bola jednoduchá a štruktúrovaná, a nenašli sme štatisticky ani vecne významný rozdiel ($Z = -1.022$; $p = .307$; $r = .07$).

Komparácia správnosti riešenia zložitej neštruktúrovanej úlohy u participantov s vyššou a vysokou potrebou štruktúry

U participantov s vyšším a vysokým skóre PNS sme porovnali počet správne a nesprávne vyriešených úloh a nezistili sme štatisticky ani vecne významný ($\chi^2 = .371$; $p = .542$; $\phi = .05$).

Tabuľka 4 Komparácia správnosti riešenia pri zložitej neštruktúrovanej úlohe

	n – správne vyriešené úlohy	n – nesprávne vyriešené úlohy
Vysoké skóre PNS	58	32
Vyššie skóre PNS	72	33

Komparácia rýchlosti riešenia jednotlivých úloh

Komparácia rýchlosti riešenia jednoduchej štruktúrovanej úlohy a zložitej štruktúrovanej úlohy

Ako participantmi s vyšším skóre PNS, tak aj participantmi s vysokým skóre PNS sa výrazne líšili v riešení týchto dvoch typoch úloh, kde jednoduchá štruktúrovaná úloha bola v oboch skupinách vyriešená za štatisticky významne kratší čas: vyššie skóre PNS ($Z = -2.180$; $p = .029$; $r = .17$); nižšie skóre PNS ($Z = -2.611$; $p = .009$; $r = .19$).

Komparácia rýchlosti riešenia jednoduchej neštruktúrovanej úlohy a zložitej neštruktúrovanej úlohy

Ako participantmi s vyšším skóre PNS, tak aj participantmi s vysokým skóre PNS sa výrazne líšili v riešení týchto dvoch typoch úloh, kde jednoduchá neštruktúrovaná úloha bola v oboch skupinách vyriešená za štatisticky významne kratší čas: vysoké skóre PNS ($Z = -1.202$; $p = .229$; $r = .09$); vyššie skóre PNS ($Z = -.640$; $p = .522$; $r = .04$).

DISKUSIA

Výsledky nášho pilotného výskumu nepreukázali významné rozdiely medzi participantmi v rýchlosti ani v správnosti riešenia jednotlivých úloh. Domnievame sa, že je to tak kvôli homogénosti výskumnej vzorky, kde všetci participanti dosahovali vysoké skóre v škále PNS. Tento jav môže byť spôsobený ako veľkosťou vzorky, tak aj charakteristikou tohto povolania. Je možné, že práve povolanie záchranár si vyberajú osobnosti v vysokou potrebou kognitívnej štruktúry, keďže výkon ich povolania je do značnej miery regulovaný presnými postupmi a diagnostika pacienta prebieha podľa naučených štruktúr. Ukazuje sa však, že participant s vyšším skóre v škále PNS riešia vecne významne rýchlejšie jednoduchú úlohu s chýbajúcou štruktúrou ako participant s vysokým skóre v škále PNS. Tento rozdiel by sa mohol preukázať v budúcnosti pri navýšení vzorky. Z priemerných časov rýchlosti riešenia jednotlivých úloh vidíme, že participant najrýchlejšie riešia úlohu, ktorá je zložitá, ale jasne štruktúrovaná, zatiaľ čo najpomalšie riešia úlohu zložitú s chýbajúcou štruktúrou. Najvyššiu správnosť riešenia sme namerali pri úlohe jednoduchej štruktúrovanej a najmenšiu pri zložitej štruktúrovanej.

Grantová podpora: Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-0361-12.

PÄŤ ODTIEŇOV RIZIKA? POSTOJ K RIZIKU Z HĽADISKA PROSPEKTOVEJ TEÓRIE A DOMÉNOVEJ ŠPECIFICKOSTI

Katarína Dudeková, Lenka Kostovičová

Úvod

Dôležitým cieľom ekonomických modelov rozhodovania je lepšie porozumenie ľudskému správaniu vo viacerých situáciách rozhodovania. Predpoklady ekonomických experimentov boli (a neustále sú) veľmi dobre akceptovateľné vo vedách o rozhodovaní, v experimentálnej ekonómii, behaviorálnych financiách alebo marketingu. Kahneman a Tversky ponúkli elegantnú teóriu s pomerne dobre premysleným súborom úloh, na základe ktorých kalkulujeme parametre rizikového rozhodovania – konkrétne averziu k riziku, averziu k strate a schopnosť odhadovať pravdepodobnosti. Výskumy ich pokračovateľov sa orientovali na overovanie platnosti teórie, na rôzne formy parametrizácie hodnotovej a vážiacich funkcií, prípadne na opisovanie správania človeka – rozhodovateľa v rôznych rizikových aktivitách. Vo vývoji myšlienok po vydaní prospektivej teórie Kahnemana a Tverskeho (1979, 2002) vidieť dva smery výskumu. Jedným z nich je záujem ekonómov a druhým začínajúca pozornosť psychológov, pričom obe disciplíny pociťujú potrebu vzájomnej prepojenosti. Od tohto faktu sa odvíjajú možné aplikácie výskumu rizikového rozhodovania do rôznych situácií a podnety pre ďalšie skúmanie a vysvetľovanie podstaty rozdielov v parametroch prospektivej teórie.

Psychologické interpretácie parametrov rizikového rozhodovania

Predmetom štúdie je preto hľadanie možnosti prepájania myšlienok viacerých autorov, najmä v oblasti psychologických interpretácií parametra averzie k riziku (Blais & Weber, 2006; Weber, Blais, & Betz, 2002) a parametra váženia pravdepodobnosti v situáciách rizika (Wu & Gonzalez, 1996, 1999). Títo autori svoje skúmanie orientovali na vnímanie výsledkov v prospektových hrách a skresľovanie lotériou ponúkaných pravdepodobností. Autorky doménovej špecifickosti rizikových postojov (Blais & Weber, 2006) posúvajú hranicu skúmania rozhodovania v oblasti financií do iných kontextov, pričom ich výsledky poukazujú na nekonzistentnosť averzie/tolerancie k riziku naprieč všetkými doménami.

Rozlíšiteľnosť a atraktívnosť

Wu, Zhang a Gonzalez (2004) tvrdia, že psychologické poznatky sú potrebné na dvoch rôznych úrovniach, ktoré odrážajú rôzne ciele výskumníkov. Po prvé, môžu pomôcť lepšie organizovať základné porušenia teórie očakávaného úžitku (EUT, *expected utility theory*), a po druhé, zahŕňajú v sebe voľby medzi jednoduchými hrami, ktoré sú prezentované vo veľmi všeobecnej forme.

Dva hlavné postuláty prospektivej teórie, v matematických predpisoch ktorých sa nachádzajú parametre rizikového rozhodovania - funkcia váženia pravdepodobností a hodnotová funkcia - sú prijímané mnohými výskumníkmi. Vážiaca funkcia Kahnemana a Tverskeho, bola výnimočná svojim matematickým vyjadrením za pomoci jedného parametra. Autori Wu a Gonzalez (1999) súhlasili s faktom, že takýto predpis funkcie poskytuje najlepší vysvetľovací model pri výpočtoch skupinových parametrov participantov. Funkcia s jedným parametrom však v sebe nezahŕňa údaje o jednotlivom rozhodovateľovi, a tým pádom neponúka možné spôsoby interpretovania tvaru a zakrivenia vážiacej funkcie (Abdellaoui, L'Haridon, & Zank, 2010; Wu & Gonzalez, 1996; Gonzalez & Wu, 1999). V situácii individuálneho hodnotenia vážiacej funkcie navrhli Wu a Gonzalez (1999) do predpisu vážiacej funkcie zaviesť ďalšie parametre. Prvým je rozlíšiteľnosť (*discriminability*), ktorá v sebe nesie stupeň zakrivenia funkcie váh pravdepodobnosti. Druhý parameter vážiacej funkcie v sebe zahŕňa zvýšenie (*elevation*- elevácia, pohyb nahor) vážiacej funkcie. Interpretovali ho ako príťažlivosť (*attractiveness*).

Gonzalez a Wu (1999) upozorňujú, že kompletne nezávislá separácia zakrivenosti a elevácie nebola v predošlých formách vážiacej funkcie možná. Pre osobitné modelovanie parametrov argumentovali tým, že zakrivenosť a elevácia sú logicky na sebe nezávislé aspekty a môžu byť reflektované v dvoch oddelených meraniach v rámci vážiacej funkcie.

Ďalšie psychologické faktory je potrebné vziať do úvahy pri aplikácii určitého modelu na zložitejšie situácie alebo situácie, ktoré sa viac podobajú skutočným problémom životných rozhodnutí.

Doménová špecifickosť rizikového postoja

V koncepte teórie očakávaného úžitku a jej variant vrátane prospektivej teórie považujú autorky Blais a Weber (2006) rizikový postoj iba za opisný štítok pre tvar a predpis hodnotovej funkcie odhadovanej na základe volieb rozhodovateľa. Ako uvádza Rohrmann (2002), definícia sklonov a odporu k riziku naznačuje, že tieto

pojmy sú chápané ako postoje (v súlade s tým, ako je tento termín používaný v sociálnej psychológii) a mali by byť podľa toho merané.

Štúdie autoriek Blais a Weber (2006) a Weber a kol. (2002) prezentujú škálu na zisťovanie individuálnych doménovo - špecifických rizikových postojov (*Domain specific risk attitude scale*, DOSPERT), ktorú navrhli, aby vylepšili určité nedostatky v existujúcich prístupoch dvoma spôsobmi:

- DOSPERT škála rozlišuje medzi dvoma psychologickými premennými - vnímanie rizika a postoje k vnímanému riziku. Tieto rozdiely sa strácali v predchádzajúcich ukazovateľoch rizikových postojov a v prostriedkoch implicitne alebo explicitne vychádzajúcich z teórie očakávaného úžitku.

- DOSPERT škála tiež overuje vyhľadávanie rizika a jeho determinanty v niekoľkých obsahových oblastiach.

Autorky na základe definovania postojov k riziku (averzie k riziku – nepravdepodobnosť vstupovania do rizikových doménovo špecifických aktivít; tolerancie k riziku – prejavujúcej sa ochotnejším vstupovaním do rizikových situácií v určitej doméne) predpokladajú, že takto definované postoje k riziku nie sú skrz jednotlivé oblasti (finančné riziká, sociálne riziká, etické riziká, riziká týkajúce sa zdravia a bezpečnosti a rekreačné riziká) konzistentné. Výskumy spomínaných autoriek ukázali, že miera rizika a miera vyhľadávania rizika bola vysoko doménovo špecifická a v rámci doménovej špecifickosti nebola preukázaná konzistentná averzia k riziku alebo vyhľadávanie rizika naprieč všetkými skúmanými doménami (Blais & Weber, 2006).

Výskumný cieľ a hypotézy

Cieľom štúdie je prepojiť predpoklady prospektivej teórie a doménovej špecifickosti rizikových postojov, ako aj overiť lepší vysvetľovací efekt dvojparametrovej funkcie vážená pravdepodobnosti (či už v súvislosti s doménovou špecifickosťou alebo bez nej). V súvislosti s popísaným a taktiež v súvislosti so zameraním štúdia si kladieme otázku, či sa preukáže ne/konzistentnosť averzie/tolerancie k riziku naprieč všetkými skúmanými oblasťami v škále merajúcej špecifické domény rizikového rozhodovania u rôznych študijných odborov rôzne/rovnako. Taktiež nás zaujíma či bude rozdiel v jednotlivých parametroch prospektivej teórie a následne aj v určitej doméne rizikového rozhodovania vzhľadom na zameranie štúdia študentov.

METÓDY

Participantí

Analyzovali sme dáta celkovo od 85 študentov. Participantí navštevovali študijný odbor Európske štúdiá na Fakulte sociálnych a ekonomických vied Univerzity Komenského v Bratislave ($n^1 = 41$) a učiteľstvo psychológie v kombinácii s iným predmetom (pedagogika, anglický jazyk) na Pedagogickej fakulte Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici ($n^2 = 44$). Viac ako dve tretiny participantov boli ženy ($n\text{ž} = 60$). Participantí celkovo dosahovali vek v rozmedzí 18 až 28 rokov ($M = 20.61$, $SD = 1.93$), pričom v rámci študijného odboru európske štúdiá bolo vekové rozpätie 18 až 20 rokov ($M = 19.25$, $SD = 0.67$) a v rámci učiteľstva psychológie 20 až 28 rokov ($M = 21.86$, $SD = 1.89$).

Materiály

Ako výskumný nástroj bola použitá počítačová aplikácia, vytvorená na replikovanie postupu odhadovania parametrov prospektivej teórie (averzie k riziku - α , odhadu pravdepodobnosti - γ^1 a averzie k strate - λ). Pri vyčísľovaní parametrov sme postupovali zhodne s autormi prospektivej teórie Kahnemanom a Tverským (1992).

V úlohách, v podobe lotérií s meniacimi sa sumami výhier a pravdepodobnosťami ich získania (Tabuľka 1), mohol účastník výskumu hypoteticky vyhrať sumu od €20 do €160. Pravdepodobnosti ziskov v jednotlivých prospektových úlohách variujú medzi hodnotami 5, 10, 25, 50, 75, 90, a 95%. Úlohou participanta bolo rozhodnúť sa medzi dvoma alternatívami:

- vyplatenie istej, zaručenej sumy peňazí (pričom istá garantovaná suma je vždy menšia ako výhra v predostretej hre s prvkami rizika),
- hranie hry, ktorá v sebe nesie isté prvky rizika avšak ponúka vyššiu možnú výhru (napríklad hra v ktorej je 90% pravdepodobnosť vyhrať €0 eur – nevyhrať nič – a 10% pravdepodobnosť vyhrať €20), pričom isté sumy peňazí v tejto konkrétnej hre boli nižšie ako €20).

Pre potreby výskumu sme tiež použili prvú časť škály autoriek Blais a Weber (2006, 2002), ktorá na základe 30-tich odpovedí (skrátaná verzia) určuje mieru vyhľadávania rizika v piatich doménach:

- Finančné rozhodovanie (oddelené pre investovanie a hazardné hranie).

- Zdravie a bezpečnosť.
- Rekreačné rozhodovanie.
- Etické rozhodovanie.
- Sociálne rozhodnutia.

Participantí na škále od 1 (veľmi nepravdepodobné) do 7 (veľmi pravdepodobné) určujú pravdepodobnosť, s akou by sa zapojili do istých doménovo špecifických aktivít. Doménové skóre sa získa spočítaním jednotlivých (pravdepodobnostných) odpovedí participanta pri aktivitách prislúchajúcich k jednej doméne. Doména, v ktorej participant dosiahne najvyššie skóre, je doména, v ktorej si myslí, že by najviac vyhľadával/toleroval riziko.

Dizajn a procedúra

Dáta boli zbierané v dvoch stretnutiach v marci 2014. Na základe medzisubjektového porovnávania sme hľadali rozdiely v preferencii istej domény rizikových postojov na základe rozdielneho študijného odboru. Taktiež sme v medzisubjektovom porovnávaní sledovali rozdiely v jednotlivých parametroch prospektivej teórie a rozdiely v parametroch dvojparametrovej funkcie váh pravdepodobností (aj v súvislosti z nazeraním na domény v škále DOSPERT).

VÝSLEDKY

Analýza dát začala vyčíslením parametrov prospektivej teórie na individuálnej úrovni (Tabuľka 1), pričom sa nenašli žiadne významné rozdiely medzi skupinami študentov ani pri jednom z vyčíslovaných parametrov (α / γ^1 / λ / γ^2 / δ = averzia k riziku / odhad pravdepodobnosti v rámci jednoparametrovej vážiacej funkcie / averzia k strate / parameter rozlíšiteľnosti v rámci dvojparametrovej vážiacej funkcie/parameter atraktívnosti v rámci dvojparametrovej vážiacej funkcie).

Tabuľka 1 Priemerné a mediánové hodnoty parametrov α , γ^1 a λ ; γ^2 , δ

N = 85	α		γ^1		λ	γ^2		δ
	M	SD	M	SD	Mdn	M	SD	Mdn
Európske štúdie	1.02	0.04	0.48	0.17	2.56	0.38	0.17	0.75
Učiteľst. psychol.	1.03	0.04	0.45	0.16	2.04	0.43	0.23	0.66
Celkom	1.02	0.04	0.47	0.16	2.33	0.41	0.20	0.72

Doménové skóre postojov k riziku v jednotlivých študijných zameraniach uvádza Tabuľka 2. Skóre v jednotlivých doménach spĺňalo predpoklady normálneho rozloženia.

Tabuľka 2 Miera tolerancie rizikových aktivít v jednotlivých doménach škály DOSPERT

riziko	N	etické			finančné		zdravie		rekreačné		sociálne	
		N	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
Európske štúdie	41	2.77	0.95	2.97	1.25	3.61	1.27	3.85	1.43	5.06	1.03	
Učiteľ. Psych.	44	2.66	0.94	2.38	1.16	3.67	1.29	3.73	1.42	5.06	0.77	
Celkom	85	2.72	0.94	2.66	1.23	3.64	1.27	3.79	1.42	5.05	0.89	

Najväčšie rozdiely v priemernom skóre dosiahli účastníci v rámci finančného rozhodovania, väčšiu ochotu vstupovať do finančných rizík prejavili študenti európskych štúdií. V tejto doméne sa taktiež potvrdil rozdiel ako štatisticky a vecne významný, $t(83) = -2.28$, $p = .025$, $d = 0.50$. V ostatných doménach účastníci nedosiahli štatisticky ani vecne významné rozdiely, doména etického rizika: $t(83) = -0.627$, $p = .532$, $d = 0.17$, doména zdravia a bezpečnosti: $t(83) = 0.22$, $p = .827$, $d = 0.05$, doména rekreačného rizika: $t(83) = -0.38$, $p = .704$, $d = 0.08$, doména sociálneho rizika: $t(74.32) = -0.017$, $p = .986$, $d < 0.01$.

V prípade nazerania na doménu finančných rizík oddelene pre investovanie a hazard sa testovanie rozdielov ukázalo štatisticky a vecne významný rozdiel v doméne investičného rizika, $t(83) = -2.23$, $p = .029$, $d = 0.48$. V subdoméne hazardných rizík sa nepotvrdil štatisticky významný rozdiel, avšak dosiahol slabý vecný význam, $t(83) = -1.68$, $p = .097$, $d = 0.36$.

Pri pohľade na skupinu študentov ako na celok ($N = 85$), bez ohľadu na študijné zameranie, nemala miera averzie k riziku z hľadiska prospektivej teórie (jedinec tolerantný k riziku / neutrálny k riziku / averzný k riziku) štatisticky významný efekt na rozdielnosť v niektorých doménach - doména etického rizika (slabo vecne významný), $F(2,82) = 1.45$, $p = .241$, $\eta^2_{\text{par}} = .03$; doména finančného rizika (stredne vecne významný efekt), $F(2,82) = 2.437$, $p = .094$, $\eta^2_{\text{par}} = .06$; a v doméne rozhodovania o rekreačnom riziku, $F(2,82) = 0.83$, $p = .438$, $\eta^2_{\text{par}} = .02$. V doméne rizika ohľadne zdravia a bezpečia nemala miera averzie k riziku z hľadiska prospektivej teórie štatisticky ani vecne významný efekt, $F(2,82) = 0.170$, $p = .844$, $\eta^2_{\text{par}} < .01$. Iba v doméne sociálneho rozhodovania sa preukázal

štatisticky a vecne signifikantný rozdiel aspoň medzi dvoma skupinami z hľadiska miery averzie k riziku, $F(2,82) = 5.32$, $p = .007$, $\eta^2_{\text{par}} = .11$. Predpoklad homogenity rozptylov bol porušený v prípade rozhodovania v oblasti investičného rizika (podľa Leveneho testu homogenity rozptylov: $p = .022$). V oblasti hazardu sa homogenita rozptylov potvrdila ($p = .091$). Rozdiel v priemerných hodnotách subdoménového skóre v rámci investičných rizík sa potvrdil ako signifikantne aj vecne významný, $Welch's F(2,16.303) = 5.91$, $p = .012$, $\eta^2_{\text{par}} = .09$. V rámci subdomény hazardných rizík sa rozdiely neukázali ako štatisticky signifikantne významné, avšak miera averzie k riziku z hľadiska prospektivej teórie mala slabý vecne významný efekt na rozdielnosť v tejto oblasti rizika, $F(2,82) = 0.834$, $p = .438$, $\eta^2_{\text{par}} = .02$. Signifikantné rozdiely v post hoc porovnávaní, za použitia Tukeyho post hoc testovania v rámci domény sociálneho rizika poukázali na fakt, že participanti tolerantní k riziku ($\alpha > 1$) boli ochotní tolerovať viac rizika v doméne sociálnych rizík v rámci škály DOSPERT, $Mdiff = -0.67$, $p = .002$, 95% CI[-1.10, -0.25], $d = 0.64$. Tento jav sa ukázal aj v doméne finančných rizík, $Mdiff = -0.66$, $p = .03$, 95% CI[-1.26, -0.50], $d = 0.65$; konkrétne v subdoméne investičného rizika, $Mdiff = -0.80$, $p = .003$, 95% CI[-1.40, -0.19], $d = 0.34$.

DISKUSIA

V prípade, že existujú systematické rozdiely v parametroch rizikového rozhodovania, postojoch k riziku, je tento fakt dôležitý pri ďalšom vysvetľovaní individuálnych rozdielov, ktorého cieľom je odhaliť a vysvetliť rizikové správanie konkrétnych špecifických ľudí či skupín. Jednoduchým predpokladom pre skúmanie a prepojenie dvoch konceptov je nájdenie prvotných prepojení. Ak sa necítíme v doméne finančného rozhodovania a kalkulovania s pravdepodobnosťami komfortne, tento fakt sa prejaví na veľkosti, parametra δ – príťažlivosti a zakrivením funkcie váh pravdepodobností. O čom však táto informácia hovorí?

Prínos autorov Wu a Gonzalez (1996) a Abdellaoui a kol. (2010) bol významný. Autori sa domnievajú, že ich myšlienky a predpoklady poskytujú jednu z príležitostí ako profitovať z dialógu medzi vedcami z oblastí ekonomického a psychologického výskumu rizikového rozhodovania. Autori pridali k tomuto predpokladu tvrdenie, že interpretácia toho ako jednotlivec hodnotí daný prospekt, poukazuje na to, ako je jednotlivec príťahovaný k určitej doméne prospektu. Jednotlivci, ktorých zameranie je napríklad medicínske, môžu byť sebedomejší pri voľbe prospektov týkajúcich sa zdravia človeka (alebo prejavia viac optimizmu v prípade rozhodovania o takýchto prospektoch), na rozdiel od rozhodnutí o

prospektoch týkajúcich sa obchodných záležitostí alebo finančného investovania (kde sa u nich prejaví pesimizmus) (Abdellaoui et al., 2010).

Aj napriek tomu, že sa študenti nelíšili z hľadiska averzie/tolerancie rizika vzhľadom na parametre prospektivej teórie (javili sa ako mierne tolerantní k riziku, blízko neutralite, odhadovali pravdepodobnosť rovnako a straty prežívali taktiež rovnako), pri otázkach ako pravdepodobne by sa do doménovo špecifických situácií (konkrétne nás zaujímala hlavne oblasť finančných rizík) odpovedali rôzne. Doména finančného rizika a pravdepodobné vstupovanie do rizikových situácií bolo až štvrtou doménou (z piatich), v ktorej sa študenti oboch odborov cítili byť najviac tolerantní k rizikám. Väčšiu ochotu vstupovať do finančných rizík prejavili študenti európskych štúdií. Oblasť sociálneho rizika bola doména, v ktorej by participanti z oboch študijných odborov najviac akceptovali rizikové situácie (čo môže súvisieť s ich spoločensko-vedným zameraním). Študenti ani jedného odboru neboli konzistentní v úrovni tolerancie rizika naprieč všetkými doménami.

Významným výsledkom, bez ohľadu na študijné zameranie participantov, boli rozdiely v doméne sociálneho rizika medzi skupinou jedincov averzných k riziku a tolerantných k riziku, pričom participanti averzní k riziku o sebe tvrdili, že by menej pravdepodobne vstupovali aj do oblasti sociálnych rizík.

V rámci investičného rizika – a teda ochoty vstupovať do investičných aktivít – sa taktiež ukázal rozdiel medzi participantmi averznými k riziku a tolerantnými k riziku z hľadiska prospektivej teórie. V zmysle, že študenti, ktorí v rámci prospektivej teórie a definovania na základe dosiahnutej veľkosti parametra averzie k riziku boli averzní k riziku, videli svoj vstup do investičných aktivít v rámci finančnej domény ako menej pravdepodobný.

Zatiaľ čo sa výskum intenzívne sústreďuje na rizikové správanie ľudí a rozdiely medzi jednotlivými skupinami vo voľbách medzi rizikovými alternatívami, oveľa menej pozornosti sa venuje rizikovým postojom, sklonom riskovať alebo sklonom vyhýbať sa riziku vzhľadom na určitú doménu a v určitých situáciách. Škály a teoretické modely, ktorých základom sú tvrdenia, že rizikové správanie je špecifické na základe oblasti, a že doména rovnako ako rodové rozdiely je rovnako dôležitá pre výskum rozhodovania, dávajú skúmaniu rozhodovania v podmienkach rizika a neistoty pomocou abstraktných hier nový rozmer.

Grantová podpora: Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-0361-12.

ANTICIPOVANÁ AVERZIA VOČI STRATE A UTOPENÉ NÁKLADY V RIZIKOVOM ROZHODOVANÍ

Patrik Kováč, Matúš Grežo

Úvod

Klasické teórie rozhodovania, ktoré vnímajú človeka ako racionálne sa rozhodujúceho jednotlivca sú v posledných desaťročiach spochybňované viacerými autormi a teóriami. Často sme svedkami rôznych paradoxov a anomálií v situáciách rozhodovania i na rôznych finančných trhoch. Jeden z paradoxov, ktorý poukazuje na obmedzenú racionalitu človeka, je efekt utopených nákladov. Utopené náklady sú takým druhom nákladov, ktoré už boli vynaložené a teda už vznikli a nemôžu byť súčasťou, či budúcou aktivitou spätne vrátené. Sú nemenné bez ohľadu na v súčasnosti a budúcnosti vykonávané aktivity. Podľa Šinského (2012) minulé náklady, ktoré už boli vynaložené, a nie je ich možné zvrátiť, sa stávajú irelevantnými a mimo záberu aktuálneho rozhodovania, pretože k nim neexistuje alternatívne rozhodnutie. Z toho vyplýva, že z racionálneho hľadiska nesmieme utopené náklady brať pri rozhodovaní do úvahy, pretože sú to náklady už vynaložené, a nemôžeme ich už nijako ovplyvniť. Podľa Arkes a Ayton (1999) je však efekt utopených nákladov maladaptívnym ekonomickým správaním, ktoré sa prejavuje v zvýšenej tendencii pokračovať v úsilí dosiahnuť cieľ v situácii, do ktorej už boli investované peniaze, čas, alebo úsilie. Ako príklad možno uviesť americký kongres, ktorý ku koncu roka 1981 posudzoval vynaložené finančné prostriedky na nesmierne predražený projekt vodného kanála Tennessee-Tombigbee. Zástancovia projektu, ktorí sa počas výstavby tak enormne predražili, argumentovali tým, že ukončenie projektu v tak neskorej fáze výstavby by predstavovalo plytvanie už vynaloženými finančnými prostriedkami. Inými slovami, utopené náklady predstavovali silný impulz a motiváciu na dokončenie projektu za každú cenu (Arkes a Blumer, 1985).

Viacerí autori vysvetľujú efekt utopených nákladov fenoménom averzie voči strate, ktorá sa v rozhodovaní prejavuje pri porovnávaní potenciálnych ziskov a strát. Ukázalo sa, že pri tomto porovnávaní ľudia majú často tendenciu prikladať väčšiu váhu stratám, či prehrám. Táto väčšia váha, dôležitosť, či význam prikladaný negatívnemu výsledku rozhodovania, je považovaný za averziu voči strate (Harinck, Van Beest, Van Dijk a Van Zeeland, 2012). Prospektová teória Kahnemana a Tverského (1979) predpokladá, že straty majú na človeka v priemere

2,25-krát väčší hedonický dopad, než zisky. To znamená, že pri hode mincou by sme našich 100 € boli ochotní riskovať iba v prípade, ak by potenciálna výhra bola v priemere 225 € a viac. Nedávne výskumy poukazujú na to, že averzia voči strate by mohla byť spôsobená nesprávnou anticipáciou emócií v prípade, že by sme boli vystavení stratám. Reálna strata nás teda v skutočnosti nebolí viac, než nás zisk teší a pri rozhodovaní si iba myslíme/predikujeme, že by nás táto strata bolela. Predikcii emócií v súvislosti s averziou voči strate sa venujú Kermer Driver-Linn, Wilson a Gilbert (2006) vo svojom výskume. Výsledkom ich výskumu bolo, že ľudia často dávajú prednosť vyhnutiu sa prehrám, ako riskovaniu pre zisk, ktorý ma vyšší očakávaný úžitok a takéto ľudské rozhodnutia sú častokrát založené na ich predikciách toho, ako sa po rôznych výsledkoch svojich rozhodnutí budú cítiť. Ľudia majú tendenciu myslieť si, že na nich bude mať prehra, či strata väčší hedonický vplyv, ako výhra, či zisk rovnakej hodnoty (Kermer et al., 2006). Výskumy však ukazujú, že aj keď negatívne výsledky (prehry, či straty) môžu byť pomerne bolestivé, ľudia preceňujú intenzitu a dĺžku trvania ich emočných reakcií na tieto straty. V skutočnosti totiž disponujeme viacerými obrannými mechanizmami (napr. racionalizácia), ktoré tento negatívny dopad redukujú (Kermer et al., 2006).

Výskumy v oblasti utopených nákladov sú charakteristické predovšetkým hypotetickými situáciami (napr. „predstavte si, že ste si kúpili lístok do kina“). Práve v takýchto hypotetických situáciách môže dochádzať k nesprávnej anticipácii emócií a v skutočnosti by sme sa v podobnej situácii rozhodovali inak. Zaujímalo nás, či pri utopených nákladoch taktiež môže dochádzať k nesprávnej anticipácii emócií. Cieľom našej práce bolo sledovať rozdiel medzi anticipovanými a percipovanými emóciami a zároveň sledovať vplyv týchto emócií na averziu voči strate. Pre tieto účely sme vytvorili vlastnú metodiku - počítačovú hru, pri ktorej dochádzalo k utopeným nákladom. Dizajn výskumu spočíval následne v rozdelení participantov na dve skupiny – hráčov, ktorí boli v hre utopeným nákladom reálne vystavení a emócie prežívali; a skupinu pozorovateľov, ktorých úlohou bolo anticipovať, ako by sa cítili, keby boli na mieste hráča. Na základe spomínaných teoretických východísk sme stanovili nasledovné hypotézy:

1. Intenzita anticipovaných emócií bude vyššia než intenzita percipovaných emócií.
2. Negatívne emócie budú v porovnaní s pozitívnymi emóciami intenzívnejšie ako u hráčov, tak aj u pozorovateľov.
3. Hráči budú dosahovať nižšiu averziu voči strate v porovnaní s pozorovateľmi.

METÓDY

Výskumná vzorka

Výskumu sa zúčastnilo 79 (51 žien a 29 mužov) študentov vysokých škôl rôzneho zamerania a rôznych univerzít vo veku 20-24 rokov (AM=21.55). Išlo o študentov odborov psychológia, európske štúdiá, aplikovaná ekonómia, informatika, medicínska chémia a biológia.

Výskumné metodiky

Utopené náklady

Na overenie našich hypotéz sme museli vytvoriť situáciu, v ktorej dochádza k utopeným nákladom. Išlo o počítačový program, naprogramovaný v programovacom prostredí Delphi. Tento program simuloval rizikovú hru, v ktorej hlavnou úlohou bolo zarobiť čo najviac fiktívnych peňazí vykopávaním pokladov na ostrovoch za určitý počet ťahov (50). Hráč štartoval s finančnou čiastkou 10 000 eur. Hra predstavovala 16 ostrovov v mori, ktoré hráč mohol ľubovoľne navštíviť. Každý z ostrovov, ktorý sa hráč rozhodol navštíviť, ponúkal hráčovi 12 hrobiek, ktoré mohol vykopávať v ľubovoľnom počte a poradí.

Dôležitou súčasťou našej rizikovej hry, s ktorou bol hráč pri hraní konfrontovaný, boli finančné náklady spojené s cestovaním na vybraný ostrov, s výkopom zvolenej hrobky a s vycestovaním z ostrova. Pri každom vstupe na ostrov sa hráčovi odrátalo z herného účtu 300 eur, rovnako tak aj pri každom odchode z ostrova. Vykopanie každej hrobky stálo hráča 100 eur. Hráč teda pri akomkoľvek vstupe a odchode z ostrova, na ktorom samozrejme, ak sa o tom rozhodne, nemusí urobiť žiadny výkop, stráca dokopy 600 eur. Práve „cestovné“ pre hráča predstavovalo utopené náklady.

V spodnej časti obrazovky po navštívení ostrova sa navyše hráčom objavovala informácia o tom, koľko hrobiek v sebe obsahuje poklad. Celkový počet hrobiek na každom ostrove bol nemenný (12), avšak počet pokladov sa s každým ostrovom menil. Existovali teda ostrovy s väčším, i menším počtom pokladov (pre hráča výhodnejšie i menej výhodné).

Hra pre participantov budila dojem rizikovej hry, kde náhodne hľadajú poklady. Aby však každý participant bol vystavený rovnakým experimentálnym podmienkam, pre každého participanta bola hra rovnako naprogramovaná. Pokiaľ participant klikol na ľubovoľný ostrov zo 16 možných ostrovov, vždy sa otvoril

pre každého hráča prvý špecifický ostrov, v ktorom bolo z 12 hrobiek 2 poklady. Ako druhý sa vždy otvoril ostrov s 5 pokladmi, tretí obsahoval 3 poklady, atď. Navyše, pre všetkých hráčov bolo rovnako naprogramované, že ostrov 1 poskytne poklad až pri 4 a 7 výkope bez ohľadu na to, na ktoré hrobky hráč klikol. Celý „scenár“ hry bol teda pre participanta vopred naprogramovaný a pre všetkých hráčov rovnaký.

Anticipované a percipované emócie

Na sledovanie intenzity emócií sme využili metodiku podobnú metodike Kermer et al. (2006). Participantí označovali mieru intenzity jednotlivých emócií zvislou čiarou na vodorovnej 10 cm úsečke. Mieru intenzity prežívanej emócie predstavovala vzdialenosť (v mm) zaznačenej čiary od ľavého okraja 10 cm úsečky. Tak ako Kermer et al. (2006) sme v našom výskume sledovali 4 emócie – sklamanie, smútok, radosť a potešenie. Intenzitu týchto štyroch emócií participantí zaznačovali vždy po vstupe na jednotlivé ostrovy. Tieto emócie teda odzrkadľujú prežívanie faktu, či je daný ostrov pre hráča výhodný, alebo nie - po tom, čo už došlo k utopeným nákladom (600 € za cestovné). Hráči zaznačovali bezprostredne prežívané emócie. Úlohou pozorovateľov bolo stáť za hráčom, pozorne pozeráť na prebiehajúcu hru a zaznačovať/anticipovať, ako by emócie prežívali, keby boli momentálne na mieste hráča. Pri analýze dát sme emócie zlúčili do dvoch skupín, na pozitívne a negatívne. Pozitívnymi emóciami boli radosť a potešenie, negatívnymi emóciami boli sklamanie a smútok.

Averzia voči strate

Hodnotu averzie voči strate predstavoval počet vykopaných hrobov, resp. klikov zaznačených participantmi v dotazníkoch. Hráči mali za úlohu vykopávať pre nich prijateľný počet hrobov a pozorovatelia mali za úlohu po vstupe na ostrov zaznačiť, koľko by boli ochotní vykopat' hrobov, keby boli na mieste hráča. Pokiaľ participant vstúpil na ostrov a urobil veľmi nízky počet výkopov avšak vedomí si toho, že opustenie ostrova vlastne znamená stratu na cestovnom v podobe 600 eur, znamená to pre nás, že daný participant má nízku hodnotu averzie voči strate. Naopak, pokiaľ participant na nevýhodnom ostrove (s malým počtom pokladov) vykopal veľké množstvo hrobov, znamenalo to pre nás, že nechcel premrhať už vynaložené utopené náklady, a teda je averzný voči strate.

VÝSLEDKY

H1 Intenzita anticipovaných emócií bude vyššia než intenzita percipovaných emócií

Podľa výsledkov Studentovho t-testu pozorovatelia v porovnaní s hráčmi významne intenzívnejšie prežívali smútok ($t=5.28$; $p<.01$) i sklamanie ($t=3.54$; $p<.01$), avšak pozitívne emócie – radosť ($t=3.02$; $p<.01$) a potešenie ($t=3.21$; $p<.01$), boli významne intenzívnejšie v skupine hráčov. Hypotéza 1 sa nám preto nepotvrdila.

Tabuľka 1 Komparácia intenzity emócií u hráčov a pozorovateľov

Emócie	Skupina	n	AM	t	p
Smútok	Hráči	40	172.80	5.28	.000
	Pozorovatelia	39	266.89		
Sklamanie	Hráči	40	156.85	3.54	.001
	Pozorovatelia	39	206.38		
Radosť	Hráči	40	215.80	3.02	.003
	Pozorovatelia	39	165.00		
Potešenie	Hráči	40	220.88	3.21	.002
	Pozorovatelia	39	167.18		

H2 Negatívne emócie budú intenzívnejšie v porovnaní s pozitívnymi emóciami ako u hráčov, tak i pozorovateľov.

Výsledky testovania nepotvrdili našu hypotézu. Hoci u pozorovateľov sa predpokladané tendencie potvrdili – negatívne emócie boli v porovnaní s pozitívnymi anticipované významne intenzívnejšie ($t=9.13$; $p<.01$), v skupine hráčov sme pozorovali opačné tendencie. Pozitívne emócie v porovnaní s negatívnymi boli v tejto skupine percipované významne intenzívnejšie ($t=3.93$; $p<.01$).

Tabuľka 2 Porovnávanie intenzity pozitívnych a negatívnych emócií u hráčov a pozorovateľov

<i>HRÁČI</i>					
Emócie	n	AM	SD	t	p
Pozitívne	40	436.68	172.42	3.93	.000
Negatívne	40	329.65	126.14		
<i>POZOROVATELIA</i>					
Emócie	n	AM	SD	t	p
Pozitívne	39	332.18	96.54	9.13	.000
Negatívne	39	473.28	143.83		

H3 Hráči budú dosahovať nižšiu averziu voči strate v porovnaní s pozorovateľmi

Predpokladali sme, že hráči budú dosahovať nižšiu averziu voči strate v porovnaní s pozorovateľmi – budú preto ochotní vykopať menej hrobov v našej experimentálnej situácii. Vypočítali sme celkový počet výkopov, ktorý bol súčtom výkopov v jednotlivých piatich ostrovoch. Porovnávali sme celkový počet výkopov u hráčov a pozorovateľov (Tab. 3). Výsledky Studentovho t-testu nepotvrdili našu hypotézu. Pozorovatelia boli ochotní vykonať významne menej výkopov ($t=3.57$; $p<.01$). Boli preto menej averzní voči strate v porovnaní s hráčmi.

Tabuľka 3 Porovnanie celkovej averzie voči strate u hráčov a pozorovateľov

Skupina	n	AM	SD	t	p
Hráči	40	24.33	6.37	3.57	.001
Pozorovatelia	39	19.36	5.98		

DISKUSIA

V práci sme sa venovali rozdielom v anticipácii a percepčii emócií v súvislosti s fenoménom averzie voči strate medzi hráčmi a pozorovateľmi rizikovej hry. Výskum Kermer et al. (2006) poukazuje na to, že ľudia do značnej miery nesprávne predpovedajú svoje emócie a nesprávne odhadujú, že ich intenzita bude väčšia ako v skutočnosti. Toto zistenie nás priviedlo k predpokladu, že intenzita anticipovaných emócií bude vyššia ako intenzita reálne prežívaných emócií. Zistili sme, že pozitívne emócie – radosť a potešenie boli významne intenzívnejšie prežívané v skupine hráčov. Pokiaľ však ide o negatívne emócie – smútok a sklamanie, tie boli významne intenzívnejšie prežívané skupinou pozorovateľov.

Táto tendencia, ktorú sme u pozorovateľov zistili, do značnej miery podporuje výskumy Bačovej a Juskovej (2009), či Kermer et al. (2006), ktorí hovoria o tom, že ľudia v rozhodovacom procese môžu podceňovať, či nebrať do úvahy kognitívne mechanizmy a schopnosti racionalizácie vzniknutého negatívneho výsledku, čo môže rezultovať v ich nesprávnu anticipáciu negatívnych emócií po prehre.

V práci Kahnemana a Tverskeho (1979) sa prvý krát stretávame s tvrdením, že pri priamom porovnávaní ziskov a strát ľudia prikladajú väčšiu váhu strate, ako úžitku. Aj Baláž (2009) vo svojej práci uvádza, že strata má v priemere približne 2,25-krát vyššie psychologické náklady ako sú prínosy zisku. Predpokladali sme teda, že práve väčší hedonický dopad straty, či prehry, v porovnaní so ziskom by mohol byť asociovaný s negatívnymi emóciami, ktoré by mohli byť prežívané silnejšie. Testovali sme preto hypotézu, že negatívne emócie budú intenzívnejšie v porovnaní s pozitívnymi emóciami, a to rovnako u skupiny hráčov aj pozorovateľov. V skupine pozorovateľov sa tieto tendencie potvrdili a negatívne emócie boli v porovnaní s pozitívnymi anticipované významne intenzívnejšie. V skupine hráčov boli tendencie však opačné a pozitívne emócie boli v porovnaní s negatívnymi percipované intenzívnejšie. Počas experimentu so skupinou hráčov sme mali možnosť sledovať počínanie hráčov pri hraní rizikovej hry. Emotívnejší participanti mali častokrát tendenciu priveľmi sa tešiť z návštevy ostrova, čo rezultovalo v ich zaznačovanie veľmi vysokých pozitívnych emócií, častokrát blížiacich sa k hodnote 100. Samotné hranie hry teda v skutočnosti pre hráčov mohlo prinášať pozitívne emócie, napriek stratám, ktorým boli vystavovaní. Ak však mali pozorovatelia anticipovať, ako by sa v takej situácii cítili, prevažovali negatívne emócie. Tento výsledok podporuje závery prvej hypotézy o tom, že v situáciách, kedy máme anticipovať svoje emócie, môžu byť naše úsudky skreslené.

V súvislosti s tendenciou ľudí nesprávne anticipovať svoje emócie a s očakávaním, že intenzita anticipovaných emócií bude vyššia ako intenzita emócií percipovaných sme predpokladali, že skupina hráčov v našom výskume bude dosahovať nižšiu averziu voči strate v porovnaní so skupinou pozorovateľov. Výsledky testovania však našu hypotézu nepotvrdili. Ukázalo sa, že pozorovatelia boli ochotní vykopať významne menej hrobov ako boli ochotní vykopať hráči. Znamená to teda, že boli menej averzní voči strate v porovnaní s hráčmi. Tento výsledok je v rozpore s našim predpokladom a s teoretickými východiskami prospektivej teórie Kahnemana a Tverskeho (1979). Jednou z možných interpretácií takýchto výsledkov je, že pozorovatelia nebrali v úvahu utopené náklady. Hra pre nich mohla predstavovať predovšetkým rizikovú situáciu – ak

som sa dostal na nevýhodný ostrov, neriskujem. Hráči v reálnej situácii pri vstupe na nevýhodný ostrov pravdepodobne ráтали s tým, že došlo k utopeným nákladom a mali väčšiu potrebu nahrať peniaze späť. Ak by sme uvažovali nad rámec averzie voči strate a percipovali našu metodiku za sériu rizikových volieb s rôznymi výnosmi, mohli by sme usudzovať, že prežívanie negatívnych emócií (ktoré u pozorovateľov boli manifestované) viedlo k vyššej averzii voči riziku (boli ochotní vykopáť menej hrobov). Táto interpretácia by mohla podporovať Forgasov (1995) „*Affect Infusion Model*“, ktorý predpokladá, že pozitívna nálada je asociovaná s nižšou averziou voči riziku a naopak negatívna nálada redukuje tendenciu riskovať. Výskumy Arkesa, Herrena a Isenovej (1988) taktiež poukázali na to, že ak je šanca reálnej straty nízka, participanti s indukovanými pozitívnymi emóciami boli menej averzní voči riziku. Podľa ďalších autorov pozitívne emócie navyše podporujú preceňovanie možnosti zažitia priaznivých udalostí a podceňovanie možnosti, že jednotlivec zažije nepriaznivú udalosť (Nygren, Isen, Taylor a Dulin, 1996; Wright a Bower, 1992). Podľa Thaler a Johnsona (1990) navyše hodnota straty výrazne vplyva na ďalšie konanie, a ak človek čelil minulej situácii, v ktorej dosiahol vysokú stratu, a ďalšou voľbou nemohol stratu zmazať či vyrovnáť, následne sa konanie subjektov prejavilo v rizikovo averznom správaní. Naopak, ak v podobnej situácii mal subjekt možnosť prelomiť stratu, vtedy subjekt uprednostňoval rizikové správanie. Tento fenomén sa nazýva House Money Effect (Thaler a Johnson, 1990) a môže poskytovať tiež čiastočné zdôvodnenie toho, prečo pozorovatelia, boli averznejší voči riziku. Hráči uvedomujúci si stratu utopených nákladov totiž mali možnosť nahrať peniaze späť, o čo sa aj následne pokúšali. Pozorovatelia si však stratu utopených nákladov uvedomovať nemuseli.

Vzťah averzie voči strate a anticipácie emócií stále nie je úplne jasný a vyžaduje si ďalšie sledovanie. V našej práci sme vychádzali z myšlienok Kahnemana a Tverskeho a predovšetkým na základe výskumu Kermer et al. (2006), na ktorý nadviazala Bačová a Jusková (2009) sme prostredníctvom nášho experimentu sledovali vzťah medzi emóciami anticipovanými a percipovanými a ich vplyvom na averziu voči strate. Do výskumu sme sa rozhodli integrovať i fenomén utopených nákladov. Výsledky nášho výskumu čiastočne podporujú výskumy predošlých autorov o tom, že naša schopnosť správne anticipovať naše budúce emočné stavy je obmedzená. Výsledky výskumu poukazujú taktiež na dôležitosť ďalšieho skúmania vplyvu emócií na ekonomické rozhodovanie. Naše výsledky sledujú rozdiel medzi vplyvom pozitívnych a negatívnych emócií. V ďalšom výskume by však bolo vhodné sledovať vplyv konkrétnych emócií na ekonomické rozhodovanie – hnev, smútok, radosť, atď.

Výskum v oblasti utopených nákladov často využíva hypotetické metodiky. Jednotlivec má za úlohu odpovedať, ako by sa v načrtnutej situácii správal (či by šiel na koncert, či by preferoval drahšie jedlo, atď.) V našej práci sme pracovali na hypotetickej rovine (pozorovatelia), no mali sme navyše možnosť porovnať túto skupinu s reálnou situáciou (hráči). Tento fakt vnímame pozitívne. Ako vo výskumoch viacerých spomínaných autorov, tak i v našom sa totiž ukazuje, že správanie, rozhodovanie, či emočné prežívanie v reálnych situáciách je značne odlišné od našich úsudkov o tom, ako by sme hypoteticky tieto situácie prežívali a riešili.

Grantová podpora: Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-0361-12.

POHLAVIE A VEK V KONTEXTE RIZIKOVÉHO ROZHODOVANIA U UŽÍVATEĽOV INTERNETU

Veronika Gubányiová, Erika Jurišová

Úvod

Témou percepcie rizika a rizikového rozhodovania sa zaoberá čoraz viac výskumníkov (Slovic, Weber, Zuckerman, Kasperon, Isen, Flynn a i.), a to najmä za účelom rôznych prevencií či intervencií. O téme rizikového rozhodovania v spojení s internetovými rizikami sa začalo uvažovať len nedávno.

Rozhodovanie v situácii rizika a internet

Keď v roku 1968 došlo k prvému zosieťovaniu štyroch univerzitných počítačov, nik nepredpokladal, že z tohto javu vznikne fenomén s názvom internet. Nový technologický svet priniesol mnoho výhod, ale zároveň i mnoho rizík (napr. online gambling, závislosť na sociálnych sieťach, internetové známosti: grooming, sexting, kybersex, pornografia, kyberšikana, internetové podvody, zneužitie osobných údajov, nevyžiadaný obsah a i.). Za nevyžiadaný obsah považujeme malware (súhrnný názov pre všetky škodlivé programy). Medzi ne patria adware (program, ktorý automaticky zobrazuje reklamu), spyware (program, ktorý sa skrýva v cudzom počítači a zbiera informácie, ako sú heslá, e-maily a iné osobné údaje), hoax (reťazové listy šľastia alebo aj falošné prosby o pomoc) a spam (hromadná správa, často reklamného charakteru).

Internetové riziká korešpondujú s definíciami rizika. Napr. Sarmány-Schuller (2009, s. 8) definuje riziko ako „situáciu nebezpečenstva alebo voľbu situácie alebo aktivity s vysokou mierou pravdepodobnosti neúspechu alebo straty, niečo čo nás ohrozuje, ale má súčasne pre človeka aj určitú hodnotu“.

Každý deň sa stretávame so situáciami, kedy sme nútení veci posudzovať alebo sa medzi nimi rozhodovať. V minulosti bol model rozhodovania založený na základe ekonomického, štatistického a filozofického pohľadu. Ten predpokladal, že človek sa rozhoduje z dvoch alternatív, z ktorých vyberá tú s vyšším profitom. Alternatívou tohto modelu, je viac psychologicky zameraný typ, ktorý berie v úvahu teóriu subjektívneho očakávaného úžitku. Jednotlivec sa rozhoduje na základe svojho subjektívneho úžitku a nie na základe objektívnych štatistických výpočtov (Sternberg, 2002).

Pri rozhodovaní je dôležitý aj pojem preferencia, kde osoba zoraďuje prvky podľa príťažlivosti, zisku atď. Poznáme dva druhy preferencií, celková a elementárna. Celková preferencia je konečný výsledok nášho rozhodovania. Ten je však dotváraný elementárnou preferenciou, ktorá zahŕňa jednotlivcove skúsenosti, pocity, zážitky a pod. Medzi ne môžeme začleniť aj preferenciu riskovať (Skořepa, 2006).

Charakteristické pre rozhodovanie v podmienkach rizika je, že pravdepodobnosť výskytu istého javu je pri riziku objektívne, je dané, dá sa vypočítať. Jednotlivec si musí určiť sám nakoľko pozitívny alebo negatívny dôsledok bude mať jeho rozhodnutie (Bačová, 2008).

Pri koncepcii výskumného problému realizovaného výskumu stáli otázky typu: Ako sa rozhodujeme v situácii internetového rizika? Ako sa rozhodujeme, a to dokonca so znalosťou objektívnej pravdepodobnosti rizika vo virtuálnom prostredí?

Výskumne sme sa tak, zamerali na zistenie preferencie spôsobu rozhodovania užívateľov internetu v situácii rizika vo virtuálnom prostredí (v zmysle ich tendencie k riziku resp. averzii k riziku), a to vzhľadom na ich:

- pohlavie [White male effect, muži rizikovejší vo väčšine oblastí, výnimka: sociálne situácie: Byrnes et al. (1999), Hillier & Morrongiello (1998), Weber et al. (2002), Harris & Jenkins (2006), Pawlowsky (2008)],
- vek [Eldery risk aversion: Bellante, Green (2004), Baláž (2009), Bačová (2011a)/bez rozdielov: Dror et al. (1998), Hermand et al. (1999), Pavlíčková a Sarmány-Schuller (2005), Figner et al. (2009)],
- úroveň skúseností, ktoré majú s užívaním internetu,
- úroveň pozornosti, ktorú venujú obsahu hlásenia systému Windows o možnom riziku,
- úroveň (objektívna pravdepodobnosť) rizika podľa hlásenia systému Windows.

METÓDA

Výskumný súbor

Výskumu sa zúčastnilo 280 probandov (n = 140 žien, n = 140 mužov). Probandi boli rozdelení do štyroch vekových kategórií 11 – 15 rokov (n = 78), 16 – 20 rokov (n = 77), 21 – 60 rokov (n = 76) a 61 a viac rokov (n = 49). Výber

bol realizovaný metódou príležitostného výberu a probandi boli oslovení prostredníctvom e-mailu.

2.2 Výskumný plán a metodiky

Pri hľadaní odpovedí na výskumné otázky sme využívali jednak komparačný výskumný plán, a jednak kváziexperimentálny výskumný plán s medzisubjektovým plánom.

Opis kváziexperimentálnej situácie:

1. Probandi boli oslovení pomocou e-mailových adries.

2. E-mailová správa s predmetom „Výskum“ obsahovala nasledujúci text:

„Dobrý deň, chceli by sme Vás požiadať o účasť na výskumnom projekte, ktorý sa realizuje na území Slovenska. Účasť na tomto výskume Vám zaberie krátky čas. Stačí, ak si otvoríte súbor nachádzajúci sa na nasledujúcom odkaze¹. Následne sa Vám zobrazí stránka, kde nájdete bližšie informácie: vysvetlenie cieľa výskumu, miesto a čas uverejnenia výsledkov. Za spoluprácu Vám ďakujeme“.

3. Po jeho stiahnutí a otvorení sa zobrazilo klasické hlásenie systému Windows. Podľa úrovne kváziexperimentálnej situácie sa im zobrazilo okno nazývané ako:

4. Po kliknutí na akúkoľvek z možností, bol proband presmerovaný na internetovú stránku, kde sa nachádzal dotazník na identifikáciu *pohlavia, veku, skúsenosti s internetom* (proband sa zaradil do jednej z troch skupín: začiatočník - oboznamuje sa s internetom, pokročilý - aktívny užívateľ internetu, expert - ovláda programovacie jazyky, tvorí webové stránky) a *akú pozornosť venoval obsahu upozornenia systému Windows* (1 - vôbec som nevenoval pozornosť obsahu upozornenia, 2 - skôr som nevenoval, 3 - skôr som venoval, 4 - úplne som venoval pozornosť obsahu upozornenia), informácie ohľadom cieľa, výsledkov a poďakovanie za participáciu na výskume.

Nezávislou premennou, ktorou sme manipulovali bola riziková situácia (upozornenie systému Windows, ktoré žiada program spustiť alebo zrušiť). 3 úrovne nezávislej premennej (nízka – stredná – vysoká pravdepodobnosť rizika).

Závislou premennou bol samotný rozhodovací proces: spustenie programu = tendencia k riziku/zrušenie programu = averzia k riziku).

¹ Po jeho stiahnutí a následnom otvorení sa probandom zobrazilo hlásenie systému Windows. Takéto upozornenia operačný systém podáva v prípade nebezpečenstva vírusu, poprípade spyware alebo ostatných škodlivých programov.

informačné hlásenie

(nízka pravdepodobnosť rizika)



upozorňujúce hlásenie

(stredná pravdepodobnosť rizika)



chybové hlásenie

(vysoká pravdepodobnosť rizika)



VÝSLEDKY

Muži vs. ženy a rizikové rozhodovanie na internete

U mužov sme zistili významne vyššiu frekvenciu rizikového rozhodovania než u žien (Tabuľka 1).

Tabuľka 1 Rozdiely vo frekvencii rizikového rozhodovania u užívateľov internetu medzi mužmi a ženami, znamienková tabuľka sily rozdielov (mediánový test)

		tendencia k riziku (spustenie programu)		avergia k riziku (zrušenie programu)	
muži (n = 140)	↑	96	---	44	---
ženy (n = 140)	↑	49	+++	91	+++

$\chi^2 = 31.597$; $p = 0.000$; $Cramer's V = 0.336$

Vek a rizikové rozhodovanie na internete

Zistili sme významné rozdiely vo frekvencii rizikového rozhodovania medzi užívateľmi internetu rozdelených podľa veku. Tendencia k riziku bola najvyššia u pubescentov a vekom sa znižovala. Výsledky naznačujú, že averzia k riziku s vekom stúpa (Tabuľka 2).

Tabuľka 2 Rozdiely vo frekvencii rizikového rozhodovania u užívateľov internetu medzi probandmi v jednotlivých vekových kategóriách², znamienková tabuľka sily rozdielov (mediánový test)

	tendencia k riziku (spustenie programu)		averzia k riziku (zrušenie programu)	
11-15 (n = 78)	50	++	28	--
16-20 (n = 77)	44	0	33	0
21-60 (n = 76)	32	-	44	+
61- (n = 49)	19	-	30	+

Chi kvadrát = 11.799; p = 0.008; Cramer's V = 0.205

Úroveň skúseností s internetom a rizikové rozhodovanie užívateľov internetu

Užívatelia internetu s tendenciou riskovať a averziou k riziku sa nelíšili v úrovni skúseností s internetom ($U = 8998$; $p = 0.110$). Ženy s tendenciou k riziku (ktoré volili spustenie programu, aj napriek znalosti rizika) sa významne nelíšili v úrovni skúseností s internetom od mužov s tendenciou k riziku ($U = 2161$; $p = 0.252$). V kontexte veku, najnižšiu úroveň skúseností s internetom mali „rizikovní“ pubescenti (11 – 15 rokov) a najvyššiu úroveň skúseností s internetom mali „rizikovní“ dospelí (21 – 60 rokov) ($F = 7.593$; $p = 0.000$).

Úroveň pozornosti probandov venovanej obsahu hlásenia systému Windows a rizikové rozhodovanie užívateľov internetu

Čím vyššiu pozornosť venovali probandi obsahu hlásenia systému Windows, tým sme zistili nižšiu frekvenciu rizikového rozhodovania (Tabuľka 3).

² Zastúpenie probandov vo vekovej kategórii 61 a viac rokov nie je rovnomerné s ostatnými vekovými skupinami, preto uvedené hodnoty majú skôr informatívny charakter naznačujúci potenciálny trend.

Tabuľka 3 Rozdiel v úrovni pozornosti venovanej obsahu hlásenia systému Windows medzi probandmi s tendenciou k riziku a probandmi s averziou k riziku

	AM	Med	SD	
Probandi s tendenciou k riziku (spustenie programu)	2.17	2	0.87	U = 3419; p = 0.000
Probandi s averziou k riziku (zrušenie programu)	3.26	3	0.67	

V rámci sledovania medzipohlavných rozdielov zistili sme, že „rizikovní“ muži venovali nižšiu pozornosť obsahu hlásenia systému Windows ako „rizikové“ ženy ($U = 1879$, $p = 0.032$).

Vzhľadom na vek, „rizikovní“ pubescenti venovali najnižšiu pozornosť obsahu hlásenia systému Windows v porovnaní s ostatnými vekovými skupinami. Najvyššiu pozornosť obsahu hlásenia venovali „rizikovní“ dospelí ($F = 11.291$; $p = 0.000$).

Frekvencia rizikového rozhodovania užívateľov internetu v závislosti od úrovne rizika podľa hlásenia systému Windows

Užívatelia internetu vystavení rôznej úrovni pravdepodobnosti rizika (nízkej, strednej, vysokej) sa významne líšili vo frekvencii rizikového rozhodovania. Čím vyššou hrozbou boli probandi konfrontovaní, tým nižšiu frekvenciu rizikového rozhodovania sme registrovali (Tabuľka 4).

Tabuľka 4 Frekvencia rizikového rozhodovania užívateľov internetu v závislosti od úrovne pravdepodobnosti rizika podľa hlásenia systému Windows, znamienková tabuľka sily rozdielov (mediánový test)

	tendencia k riziku (spustenie programu)		averzia k riziku (zrušenie programu)	
nízka	59	++	35	--
stredná	48	0	45	0
vysoká	38	--	55	++

Chi kvadrát = 8.986; p = 0.011; Cramer's V = 0.179

Následne sme sa detailnejšie zamerali na posúdenie prediktívnej sily sledovaných nezávislých premenných pre závislú premennú rozhodovanie (tendencia k riziku/averzia k riziku). Testová štatistika F testujúca hypotézu o zbytočnosti všetkých prediktorov (pohlavie, vek, skúsenosť s internetom,

pozornosť venovaná obsahu systémového hlásenia, úroveň pravdepodobnosti rizika podľa systémového hlásenia) bola zamietnutá, na hladine významnosti .000. Sledované faktory dokázali vysvetliť 38.2 % variability premennej rozhodovanie (tendencia k riziku/averzia k riziku) (Tabuľka 5).

Po kontrole nepriamych vplyvov sledovaných faktorov na výsledné rozhodnutie sme viacnásobnou regresnou analýzou zistili, že hypotézu o nulovom regresnom koeficiente môžeme zamietnuť v dvoch faktorov: *pozornosť venovaná obsahu systémového hlásenia* ($\beta = .489^{***}$) a *úroveň rizika podľa systémového hlásenia* ($\beta = .108^*$).

Tabuľka 5 Výsledky regresnej analýzy pre závislú premennú: rozhodovanie (tendencia k riziku/averzia k riziku) a nezávislé premenné: pohlavie, vek, skúsenosť s internetom, pozornosť venovaná obsahu systémového hlásenia, úroveň rizika podľa systémového hlásenia

Model	R	R2	R2adj.	F	p
rozhodovanie (tendencia k riziku/averzia k riziku)	.618	.382	.371	33.932	.000

**p < 0.000

DISKUSIA

Výsledky realizovaného výskumu poukazujú, že existujú významné rozdiely medzi mužmi a ženami v ochote podstúpiť riziko aj v oblasti internetového prostredia, a to v prospech mužov. Tendenciu vyššej rizikivosti (v prípade rôznych oblastí rizík) v rozhodovaní mužov v porovnaní so ženami potvrdzujú viaceré štúdie (napr. Byrnes et al., 1999; Hillier, Morrongiolo, 1998; Harris & Jenkins, 2006, Pawlowsky, 2008; Weber et al., 2002 a i.). Flynn et al. (1994 in: Finucane et al., 2000) poukázali v súvislosti s rizikom v kontexte pohlavia a rasy na “white male effect“, efekt bieleho muža. Títo muži hodnotia riziko ako extrémne nízke. Predpokladá sa, že vnímanie rizika je v tomto prípade vo vzťahu s možnosťou rozhodovať o ňom. Muži belosi sa viac podieľajú na riadení, kontrole a tvorbe procesov, a tým majú aj väčšie možnosti ovplyvňovať svoje okolie. Táto štúdia

bola po rokoch opäť skúmaná, avšak výsledky nepreukázali posun, a efekt bieleho muža sa viac utvrdil (Finucane et al., 2000).³

Vo výskume Pavlíčkovej a Sarmány-Schullera (2005) síce neboli nájdené signifikantné rozdiely v tendencii riskovať medzi mužmi a ženami, avšak muži významne vyššie skórovali v "implicitnom", čiže ignorovanom alebo podceňovanom a "vyhľadávanom" riskovaní. Ignorovanie, podceňovanie rizika je frekventovanou stratégiou v procese rozhodovania v situácii rizika na internete, čo môže tiež vysvetľovať zistenú vyššiu tendenciu riskovať v konfrontácii so systémovým hlásením pravdepodobnosti rizika u mužov.

Harris a Jenkins (2006) rovnako skúmali ako sa muži a ženy líšia v rizikovom rozhodovaní. Výsledky vo všetkých oblastiach (gambling, zdravie, voľný čas) hovoria o vyššom riskovaní mužov, až na sociálnu sféru (významné rozdiely neboli zistené). Naopak v iných výskumoch, ženy deklarovali dokonca vyššiu ochotu podstúpiť riziko. Tieto rozdiely sú v sociálnej oblasti, tu totiž ženy vnímajú riziko ako nižšie a možný zisk ako väčší (Weber et al., 2002). Prepojenie altruistického správania s rizikovým rozhodovaním žien, a riskovanie v sociálnych oblastiach u žien sa potvrdilo aj v štúdiu Farthinga (2005). Uvedené poskytuje interpretáciu našim ďalším zisteniam. Síce muži dosiahli významne vyššiu frekvenciu rizikového rozhodovania než ženy v prostredí internetu, ale „rizikové“ ženy napriek vyššej pozornosti venovanej obsahu hlásenia systému Windows než „rizikovní“ muži volili rizikovú alternatívu. Môžeme predpokladať, že ženy napriek vedomiu rizika mali tendenciu voliť spustenie programu v záujme „pomoci“, keďže boli konfrontované s výzvou o pomoc na „Výskume“. Taktiež faktorom, ktorý mohol ovplyvňovať rozhodnutie žien podstúpiť riziko je dôveryhodnosť stránky. Jarvenpaa et al. (2000) (Shareef et al., 2013 a i.) výskumnými zisteniami poukazujú na to, že dôveryhodnosť stránky hrá dôležitú rolu pri podstúpení rizika. Aj v našom prípade mohol tento fakt ovplyvniť rozhodnutie žien podstúpiť riziko.

Výskumným zámerom štúdie bolo tiež skúmať akú úlohu v podstúpení/odmietnutí rizika zohráva vek, keďže v tejto oblasti v literatúre

³ V monografii „Osobnosť a emócie v rizikovom rozhodovaní“ (Jurišová, Pilárik, 2012) uvádzame v kapitole 1.3 „Muži, ženy a percepcia rizika“ prehľad výskumných zistení podporujúcich zistenie o medzipohlavných rozdieloch v ochote podstúpiť riziko diskutovaných z rôznych perspektív [vzhľadom na oblasť rizika a vek (metaanalýza 150 štúdií Byrnes et al., 1999), percipovanú mieru pravdepodobnosti rizika a zraniteľnosti v prípade prijatia rizika (Hillier, Morrongiello, 1998), úroveň stresu spojeného s neistotou a rizikom (Kerr, Vlaminckx, 1997), z evolučno-psychologickej perspektívy (Šukolová et al., 2011)].

nachádzame rozdielne výsledky. Kým niektoré výskumy tvrdia, že žiadne významné rozdiely nie sú (Dror et al., 1998; Hermand et al., 1999; Pavlíčková a Sarmány-Schuller, 2005; Figner et al., 2009), nájdeme aj výskumy, ktoré hovoria o opaku. Bačová (2011a) zistila, že zvyšujúci vek (do 50 rokov) a tolerancia k riziku pozitívne korelujú, neskôr majú ľudia výrazne nižšiu toleranciu k riziku (nad 65 rokov) (podobne Baláž, 2009; Belante & Green, 2004). Naše výsledky podporujú závery druhej skupiny autorov. Zistili sme, že ochota podstúpiť riziko na internete bola najvyššia u pubescentov a vekom sa znižovala. U „rizikových“ pubescentov sme zároveň zistili signifikantne najnižšiu úroveň skúseností s internetom a najnižšiu pozornosť obsahu systémového hlásenia o riziku. Interpretáciu vidíme tiež v možnosti využívaní rôznych kognitívnych štýlov v procese rozhodovania medzi jednotlivými vekovými kategóriami. Sternberg et al. (2008) uvádza, že existuje rozdiel v kognitívnych štýloch rozhodovania medzi pubescentmi, adolescentmi a dospelými. Funkčné zrenie mozgu človeka s vekom stúpa, a rovnako tak aj kontrola impulzivity. Impulzívni ľudia podľa Kagana et al. (1964) odpovedajú rýchlo, s mnohými chybami a obvykle sú menej pozorní. Pozitívny vzťah medzi impulzívnym kognitívnym štýlom rozhodovania a rizikom dokazuje mnoho výskumníkov (napr. Tom et al., 2007; Donohew et al., 2000). T.j. čím sme starší, tým sme opatrnejší, a venujeme okolnostiam viac pozornosti. V našich výsledkoch tiež môžeme sledovať túto zvyšujúcu sa tendenciu venovania pozornosti úlohe v rámci veku u probandov, ktorí sa rozhodli nepodstúpiť riziko a program zrušiť (pubescenti (11-15r.) AM=3.03, adolescenti (16-20r.) AM=3.21, dospelí (21-60r.) AM=3.31, starší (61- r.) AM= 3.36). Zraniteľnosť detí a dospievajúcich v internetovom prostredí už bola zaznamenaná aj v minulosti, a preto sa vytvorili viaceré preventívne a intervenčné programy. Príkladom je aj mediálne známy projekt Ovce, ktorý sa prostredníctvom animovaných videí (dostupné na ovce.sk) zameriava na bezpečnosť detí a mládeže, najmä na riziká internetu, mobilov a nových technológií. Vysoké hodnoty rizikového rozhodovania u 11 až 15 ročných v našom výskume podporujú opodstatnenosť takto orientovaných preventívnych a intervenčných programov.

Výsledky tiež poukazujú, že „rizikovní“ dospelí dosiahli signifikantne najvyššiu úroveň skúseností s internetom a zároveň venovali najvyššiu pozornosť obsahu rizikového hlásenia. Ich voľbu rizikovej alternatívy (spustenie programu aj s vedomím rizika) možno pripísať viacerým aspektom: vývinovému (presvedčenie o riadení, kontrole a tvorbe procesov), minulým skúsenostiam (priaznivé výsledky voľby rizikových variant v minulosti), okoliu a okolnostiam, v ktorých voľba rizikovej varianty prebieha a pod.).

Regresná analýza preukázala, že najsilnejšie predikuje voľbu rizikovej, resp. nerizikovej alternatívy práve pozornosť venovaná obsahu systémového hlásenia a síce slabšie, ale predsa signifikantne úroveň pravdepodobnosti rizika podľa systémového hlásenia. Zistili sme, že čím vyššou pravdepodobnosťou rizika boli probandi, ako užívatelia internetu konfrontovaní, tým nižšiu frekvenciu rizikového rozhodovania sme registrovali. Toto správanie môžeme odôvodniť averziou jednotlivca k riziku, tak ako ho opísali Tversky a Kahneman (1981). Radšej si vyberieme možnosť, s malým, ale istým ziskom, než sľúbený veľký, ale neistý zisk.

Príspevok bol podporený vedeckou grantovou agentúrou VEGA v rámci riešenia projektu č. 1/0446/14 Autonómne rozhodovanie: stratégie regulácie emócií v rozhodovacom procese a spokojnosť s rozhodovaním.

II.

**Rozhodovanie v kontexte
emócií a osobnosti**

EMOČNÁ REGULÁCIA ZÁCHRANÁROV V SÚVISLOSTI S POTREBOU ŠTRUKTÚRY V KONTEXTE NATURALISTICKÉHO ROZHODOVANIA. TEORETICKÉ VYMEDZENIE A METÓDA SKÚMANIA.

Lucia Adamovová

TEORETICKÉ VYMEDZENIE

Práca zdravotníckych záchranárov prináša záťažové situácie súvisiace či už s rutinnými a stereotypnými výjazdmi k pacientom, ktorí sú v dlhodobej ambulantnej starostlivosti svojich odborných lekárov, so zneužívaním rýchlej zdravotnej služby (napríklad ako taxíka) alebo s tým, že situácia vyžaduje tvorivé a nové spôsoby riešenia. Gurňáková a Lukáčová (2010) prinášajú prehľad špecifických zaťažujúcich faktorov, ktoré pôsobia v práci zdravotníckych profesionálov (a teda aj zdravotníckych záchranárov, ktorí sú cieľovou vzorkou plánovaného výskumu), popri bežných zdrojoch stresu. Ide o zodpovednosť za život a zdravie pacientov, požiadavky kvalitného výkonu pri častom nedostatku informácií a pod časovým tlakom, trestno-právna zodpovednosť za akékoľvek pochybenia, nie vždy vyhovujúce materiálne-technické vybavenie, podmienky fyzikálneho charakteru pri práci v teréne (hluk, zápach, nepriaznivé počasie), sociálno-psychologické podmienky (interakcie s kolegami, pacientmi a ich príbuznými, možnosti častých konfliktov a frustrujúcich situácií), možnosti ohrozenia vlastného života a zdravia v službe. Situácie, ktoré sú prežívané ako kritické či traumatizujúce môžu viesť okrem nepresného kognitívneho vyhodnocovania a reakcií až k rozvinutiu duševných porúch známych pod syndrómom post-traumatickej stresovej reakcie a poruchy, môžu viesť ku kumulovanému chronickému stresu alebo k syndrómu vyhorenia (bližšie Gurňáková, 2013).

Naturalistické rozhodovanie

Pracovníci zdravotnej záchrannej služby sa teda rozhodujú v situáciách, ktoré sú často charakteristické zvýšeným stresom v náročných podmienkach. Práve rozhodovaním, ktoré sa uskutočňuje v reálnych a nie laboratórnych podmienkach, sa zaoberá tzv. naturalistické rozhodovanie – v angličtine Naturalistic Decision Making, v skratke NDM (Klein, 2008). Skúmanie rozhodovania posunulo NDM

z doménovo nešpecifického všeobecného prístupu do prístupu založeného na vedomostiach, pričom sa proces rozhodovania skúma najmä na expertoch so skúsenosťami. Do rozhodovania tak vstupujú predchádzajúca úroveň vnímania situácie a jej rozpoznanie (rozpoznanie podobnosti so situáciou, v ktorej sa už rozhodovateľ nachádzal) a tvorba vhodných odpovedí, nielen výber medzi poskytnutými možnosťami. Naturalistické rozhodovanie možno charakterizovať nasledujúcimi charakteristikami (Crandall, Klein, Hoffman, 2006):

1. nedostatočne štruktúrované problémy (nie umelo vytvorené jasne štruktúrované problémy);
2. neisté, dynamické prostredie (nie statické, simulované situácie);
3. meniace sa, nejasne definované alebo súperiace ciele (nie jasné a stabilné ciele);
4. cykly, v ktorých sa strieda akcia so spätnou väzbou (nie jednorázové rozhodnutia);
5. časový stres (v kontraste s dostatočným časom na vyriešenie úlohy);
6. vysoké stávky (so skutočnými dôsledkami pre jedinca, ktorý sa rozhoduje);
7. viacerí zúčastnení (na rozdiel od individuálneho rozhodovania);
8. organizačné ciele a normy (na rozdiel od rozhodovania, ktoré sa uskutočňuje vo vákuu).

V takýchto situáciách sa v práci záchranárov nevyhnutne vynárajú emócie, ktoré slúžia ako cenný zdroj informácií a napomáhajú riešeniu situácie alebo rozhodovateľov rušia a odvádzajú od efektívneho rozhodovania (bližšie Jurišová, Pilárik, 2012, Adamovová, Halama, 2013a).

Emócie a emočná regulácia

Spomedzi mnohých prístupov k emóciám (prehľad napr. Stuchlíková, 2007) sme si ako rámec pre naše uvažovanie vybrali tzv. modálny model (Gross, Thompson, 2007). Podľa tohto modelu sa emócie vynárajú v kontexte výmeny medzi osobnosťou a pozornosť vzbudzujúcou situáciou. Situácia musí byť relevantná z pohľadu aktuálnych cieľov, rozhodovateľ venuje pozornosť niektorým jej prvkom (vzhľadom na svoju osobnosť, životné okolnosti a na predchádzajúce skúsenosti), vyhodnocuje ich a následne prichádza odpoveď v podobe emočnej reakcie (Gross, 1998). Uvádzame ilustráciu tohto modelu na príklade výpovede jedného zdravotníckeho záchranára, s ktorým sme realizovali

rozhovor na jar 2014: „Tak taká smutná [výsledná odpoveď – emócia smútku]¹ situácia to bola pre mňa... zanechala vo mne spomienky na celý život, ako sa povie: Sme boli privolaní na tzv. takú a takú cestu: „ubytovňa, že tehotná žena v 5. mesiaci tehotenstva odpadla a nedýcha“ [situácia]. Už samotné to bolo psychicky veľmi náročné, že nezobrazovalo sa nám vtedy telefónne číslo [prvok situácie, ktorý púta pozornosť, relevantný z hľadiska čiastkového cieľa, ktorým je dostať sa k pacientke, ktorá je v bezvedomí a nedýcha, v stanovenom časovom limite]. Manžel zavolať, povedal, „taká a taká cesta, ubytovňa na prízemí“ a buchol telefón. Na tej konkrétnej ceste boli 3 ubytovne [situácia]ja neviem časový úsek, či to bolo 5 minút, alebo 7 minút, viac nie, sme ich proste nevedeli nájsť, sa s nimi nedalo spojiť. To už bolo prvé také stresujúce [fyziologická reakcia záchranára – napätie a stres]. Fyziologicky sa popisuje, že do 5 min., keď človek nedýcha, nebije mu srdiečko, naozaj ten čas je 5 min., tak ten mozog by mal byť definitívne mŕtvý [relevantný prvok situácie].“

Takto vyskytujúce sa emócie býva nevyhnutné regulovať. Emočná regulácia však má, podobne ako emócie, nejasné vymedzenie. Môže ísť o viaceré procesy (Gross, Thompson, 2007):

- Ako emócie regulujú iný aspekt (napr. tlak krvi, pamäť, interakciu záchranár-pacient...);
- Ako sú regulované samotné emócie (regulácia emócií);
- Regulácia emócií vlastných (tzv. intrinsic) či druhého človeka (tzv. extrinsic regulácia) - napr. záchranár upokojuje príbuzných pacienta (extrinsic), aby sa sám mohol upokojiť a sústrediť sa na pacienta (intrinsic).

Podobne aj ciele emočnej regulácie môžu byť rôzne (Gross, Thompson, 2007):

- Zmierniť prežívanie alebo behaviorálny dopad negatívnych emócií – hnev, strach, smútok;
- Zmierniť prežívanie alebo behaviorálny dopad pozitívnych emócií – napr. vzrušenia z náročného výjazdu;
- Udržanie alebo nárast intenzity pozitívnej/želanej emócie a predĺžiť jej efekt;
- Udržanie alebo nárast intenzity negatívnej/želanej emócie a predĺžiť jej efekt (napr. hnev pomáha vytrvať pri resuscitácii).

¹ Pozn.: V hranatej zátvorke sú uvedené komentáre autorky, ktoré spájajú vyjadrenie záchranára s jednotlivou časťou modálneho modelu emócií založeného na interakcii osobnosti a pozornosť pútajúceho prostredia.

V nasledujúcej tabuľke uvádzame príklady sebaregulácie z predchádzajúceho výskumu sebaregulácie zdravotníckych záchranárov (Adamovová, Halama, 2013).

Tabuľka 1 Príklady sebaregulácie emócií, ktoré boli relevantné danej situácii, napomáhali jej riešeniu (Adamovová, Halama, 2013)

Relevantná emócia	Príklad	Využitie	Príklad
Vybudenie, arousal, zameranie na výkon	Ty ako šofér len počuješ zvonenie telefónu a utekáš do sanitky, lebo musí byť naštartované keď prídu.	Vybudenie viedlo k plánovaniu situácie	Aby som našiel adresu čím skôr. Myslel som na cestu, kadiaľ bude najbližší dojazd na miesto udalosti. Vlastne keď to bolo o ôsmej to bola najvyššia špička čiže aby sme sa vyhli zápcham na ceste.
	Tak taký ľahký stres som mal. To mám vždy keď sú také zaujímavé veci. To je také pozitívne.	Pokračovanie v práci aj vo fyzicky náročných podmienkach	To je ako športové vybudenie. Ale to mne vyhovuje, to potrebujem takto.
Obava o svoje zdravie	Ten terén bol extrémny, ...sme volali že už nevládzeme...strašne fyzicky náročné to bolo.	Zrýchlenie práce	To všetko muselo ísť rýchlo. To muselo ísť rýchlo, keby sme dlho čakali tak.... Nevieť. Zmrzeme, by sme určite boli podchladení.

Potreba štruktúry

Povolania zo skupiny záchranárskych či silových/ozbrojených zložiek sa vo všeobecnosti vyznačujú tým, že počas ich vykonávania sa pracovníci stretávajú s neusporiadanými, nedostatočne štruktúrovanými a chýbajúcimi informáciami. Skúmajú sa rôzne makrokognície súvisiace s rozhodovaním (Klein et al., 2003) a hľadajú sa osobnostné – kognitívne a emočné charakteristiky súvisiace s rozhodovaním, ako aj stratégie zvládania v práci záchranárov (Halama, 2013a, Kamhalová, Halama, Gurnáková, 2013, Avsec, 2012, Hanák, Sirota, Juanchich, 2012, Jurišová, Sarmány Schuller, 2013). Potreba štruktúry hovorí o osobnej potrebe kognitívne štruktúrovať realitu, ktorá je skoro vždy komplexná a možno

rozlíšiť dve dimenzie potreby štruktúry (Neuberg, Newsom, 1993, Sarmány Schuller, 1999, Kordačová, 2012, Ruiselová et al., 2012). Jednou je potreba nastoliť štruktúru vo svojom živote, ide o želanie štruktúry. Jednotlivci s vysokou úrovňou želaní štruktúry preferujú jasný a štruktúrovaný spôsob života. Druhou dimenziou potreby štruktúry je reakcia na chýbanie štruktúry. Konceptualizuje reakcie ľudí na neštruktúrované a nepredvídateľné situácie. Parmak et al. (2012) skúmali, či a ako sa menia osobnostné charakteristiky, konkrétne jedna zo skúmaných bola potreba štruktúry u vojakov, ktorí boli nasadení do bojovej akcie. Zistili, že vojaci nasadení do boja, ktorí predtým skórovali extrémne v oboch smeroch v potrebe štruktúry, mali po nasadení do akcie tendenciu približovať sa k priemerným hodnotám. Autori na základe toho uvažujú, že tieto situačné environmentálne požiadavky spúšťajú mechanizmy aspoň dočasnej adaptácie (Parmak, Euwema, Mylle, 2012).

Nás v práci zdravotníckych záchranárov zaujíma, ako jedinci s rôznou úrovňou potreby mať realitu a svet okolo seba (a teda aj pracovný výjazd a zásah štruktúrovaný), budú viac-či menej adaptívne reagovať v situácii náročného pracovného výjazdu. Konkrétne nás zaujímajú procesy emočnej sebaregulácie. Zisťovať budeme všeobecnú úroveň potreby štruktúry. Náš výskum je vo fáze zberu údajov, k dispozícii máme do tohoto času 9 (deväť) hĺbkových rozhovorov so zdravotníckymi záchranármi (zatiaľ 8 mužov a 1 žena) zameraných na reguláciu emócií v náročných zásahoch a každý participant vyplnil škálu na zisťovanie úrovne osobnej potreby štruktúry (PNS). Expertnosť zabezpečujeme minimálnou dĺžkou praxe v práci zdravotníckeho záchranára, ktorú sme stanovili na minimálne 5 rokov. Keďže sme v procese zberu údajov, priblížime metódu (polo)štruktúrovaného rozhovoru, ktorý sme použili. Rozhovory so záchranármi zatiaľ analyzujeme a výsledky prinesieme v inej publikácii.

METÓDY SKÚMANIA

V tejto časti predstavíme metódu kritických rozhodnutí – v pôvodnom anglickom názve Critical Decision Method (CDM) (Crandall, Getchell-Reiter, 1993).

Škála na meranie potreby štruktúry

Potrebu štruktúry meria aj u nás veľmi známa škála Personal Need for Structure (PNS) autorov Thomson et al. (1993), v slovenčine Sarmány Schuller (2001) a ako

sme v predchádzajúcom texte spomenuli, použili ju výskumne viacerí autori (napr. Sarmány Schuller, 1999, Kordačová, 2012, Ruiselová et al., 2012). Škála operacionalizuje potrebu kognitívne štruktúrovať realitu a pozostáva z 12 položiek, ktoré tvoria dve dimenzie – žiemanie štruktúry (Desire for Structure) DFS a odpoveď na chýbanie štruktúry (Reaction to the lack of Structure) RLS. Svoje odpovede respondent zaznačuje na 6-bodovej škále, pričom vyššie skóre indikuje vyššiu osobnú potrebu štruktúry.

Metóda kritických rozhodnutí

Metóda kritických rozhodnutí je podľa autorov (Freeman, Weitzenfeld, Klein, Riedl, Musa, 1991; Klein et al., 1989, Wong, 2004, v slovenčine popísaná podrobnejšie in Harenčárová, 2013a, b) metóda (polo)štruktúrovaného interview s cieľom získať od participantov expertné poznatky. Spadá do skupiny metód analýzy kognitívnych úloh a opisuje ako techniku rozhovoru, tak aj prístup k analýze údajov. Pomocou tejto metódy je možná identifikácia stratégií podieľajúcich sa na tvorbe rýchlych dôležitých rozhodnutí, podrobne je rozpracovaná metodológia vedenia rozhovoru ako aj metóda analýzy získaných dát.

CDM je retrospektívny rozhovor, ktorý používa súbor kognitívnych sond do skutočnej nerutinnej udalosti, ktorá vyžaduje expertné posudzovanie alebo rozhodovanie. Keď výskumník spolu s participantom (expertom) vyberú udalosť, výskumník požiada o jej stručný opis. Potom sa prostredníctvom pološtruktúrovaného formátu vedenia rozhovoru skúmajú rôzne aspekty procesu rozhodovania. Takže postup CDM rozhovoru je nasledujúci: 1. vybavenie si nerutinnej udalosti, ktoré vyžadujú expertné posudzovanie alebo rozhodovanie; 2. stručný opis udalosti; 3. hĺbkové pološtruktúrované interview – skúmanie rozličných aspektov procesu rozhodovania (Klein, 1996, podrobnejšie Wong et al., 1997).

CDM sa a) zameriava na nerutinné prípady, pretože bývajú zvyčajne najbohatším zdrojom údajov o schopnostiach expertov; b) zameriava sa na konkrétne prípady, na cielene rozpomenuté incidenty a nie na všeobecné postupy; c) cieľom je analýza kognitívnych úloh, ktoré sa zameriava na podnety, signály, na usudzovanie, na stratégie a na možnosti, ktoré boli participantom zvolené ako aj na tie, ktoré boli odmietnuté; d) využíva pološtruktúrovaný rozhovor, čo umožňuje vyhnúť sa neefektívnostiam neštruktúrovaného interview a udržiava rozhovor v želanom smere (Klein, 1996).

ZÁVER

Stručne sme predstavili niektoré zo súčasných trendov skúmania rozhodovania a emočnej sebaregulácie profesionálov v paradigme naturalistického rozhodovania. Svoj prínos vidíme v zameraní sa na procesy a efektívnosť sebaregulácie emócií v kombinácii s osobnostnými charakteristikami. Potreba štruktúry je podľa výskumu Parmaka et al. (2012) osobnostnou charakteristikou, ktorá sa pri vystavení stresovej a život ohrozujúcej situácii (alebo hrozbe) mení a aj prostredníctvom nej sa osobnosť adaptuje na danú situáciu. Naším výskumným zámerom je zistiť, či zdravotnícki záchranári s pôvodne vysokou a nízkou úrovňou potreby štruktúry budú v priebehu výjazdu posádky RLP/RZP sebaregulovať svoje emócie odlišným spôsobom. Výsledky prinesieme v ďalšej publikácii.

Grantová podpora: Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-0361-12.

SEBAREGULÁCIA AKO FAKTOR V PROCESE ROZHODOVANIA

Peter Halama

Skúmanie rozhodovania v doterajšej histórii psychológie či behaviorálnej ekonómie sa často sústreďovalo najmä na hodnotu jednotlivých možností a posudzovanie tejto hodnoty. Často išlo o experimenty, v ktorých si proband vyberal z pomedzi ponúkaných možností s cieľom vybrať tú najvýhodnejšiu. Tieto prístupy, hoci viedli k mnohým užitočným poznatkom a formulovali viacero zákonitostí aplikovateľných najmä v ekonomickej a spotrebiteľskej oblasti, však ignorujú jednu závažnú skutočnosť. Úspech veľkej časti rozhodnutí v reálnom živote závisí nielen od správnosti rozhodnutia v momente samotného rozhodovania, ale aj úspechu pri aplikácii rozhodnutia v reálnom živote. Mnohé voľby totiž nie sú aplikovateľné jednoducho ako napr. pri rozhodnutí o kúpe nejakého produktu. Na kúpu konkrétneho produktu totiž väčšinou netreba vynakladať špeciálnu námahu, produkty sa nám v súčasnosti ponúkajú skoro až samé. Na druhej strane mnoho rozhodnutí o voľbe povolania, o životnom štýle a pod. zahŕňa nielen samotné rozhodnutie o konkrétnej voľbe, ale aj jej aplikáciu po rozhodnutí. Napr. pri voľbe povolania nejde len výber, ale aj o prípravu na povolanie, napr. štúdium na nejakej škole, v nejakom kurze a pod., čo vyžaduje námahu a energiu, aby bolo rozhodnutie realizované. Takisto pri voľbe zdravého životného štýlu si nestačí len vybrať nejaký zdravý spôsob fungovania, ale je nutné aj vynakladať energiu na aktivity, ktoré tento spôsob zahŕňa, napríklad zdravo sa stravovať, cvičiť a pod. Povaha rozhodnutí takéhoto typu nie je vysvetliteľná prostredníctvom klasických koncepcií rozhodovania, ktoré sa zameriavajú napr. na percepciu hodnoty alternatívy, či na porovnávanie výhod či nevýhod ponúkaných alternatív. Naopak, pri uvažovaní o psychologických aspektoch takéhoto rozhodovania je nutné brať do úvahy sebaregulačné kapacity konkrétneho človeka, ktorý rozhodnutie vykonáva a aplikuje. To často zahŕňa dodatočné psychologické procesy ako napr. nutnosť kontroly prostredia, v ktorom sa daná osoba pohybuje (Bandura, Wood, 1989), zvládanie negatívnych emocionálnych impulzov (Baumann et al., 2001), či vynakladanie vôľovej energie na dosiahnutie stanoveného cieľa (Vohs et al., 2008). Sebaregulačné kapacity nielenže ovplyvňujú dosiahnutie stanoveného zvoleného cieľa, ale samotná percepcia sebaregulačných kapacít môže ovplyvňovať aj samotné rozhodovanie. Sebareguláciu a rozhodovacie

procesy je preto nutné chápať nie ako dva oddelené javy, prípadne ako dve časovo po sebe nasledujúce aktivity, ale ako dva súvisiace a navzájom sa ovplyvňujúce procesy.

SEBAREGULÁCIA

Skúmanie sebaregulačných procesov tvorí v súčasnosti silný prúd výskumu najmä v rámci psychológie osobnosti. Vo všeobecnosti sa dá sebaregulácia definovať ako úsilie vynakladané na dosahovanie cieľov a tlmenie nežiadúcich impulzov. Ide teda o vedomú aktivitu človeka smerujúcu k naplneniu sebou definovaných zámerov a odmietanie alternatívnych motívov či podnetov, ktoré by mohli dosiahnutiu cieľa zabrániť. Pokročilejšiu psychologickú definíciu sebaregulácie poskytli Vohs et al. (2008). Tí tvrdia, že sebaregulácia je schopnosť nášho ja vyvíjať správanie smerujúce ku kontrole dominantných odpovedí s predpokladom, že nahradenie jednej odpovede druhou smeruje k naplneniu cieľa a dosiahnutiu štandardov. Táto definícia chápe sebareguláciu v jej výkonovom význame, teda že ide o určitú schopnosť, ktorá pomáha človeku v optimálnom fungovaní. V súvislosti so sebareguláciou sa v psychológii používajú aj iné pojmy, najmä sebakontrola. Používanie týchto dvoch pojmov a ich samotný obsah nie je v psychológii úplne jednoznačné, niektorí ich používajú ako synonymá, iní považujú sebareguláciu za pojem nadradený sebakontrolu. Niektorí ich chápu dokonca ako dve odlišné oblasti, sebareguláciu ako úsilie dosiahnuť cieľ, a sebakontrolu ako úsilie zamerané na tlmenie nežiadúcich impulzov. Kvalitnú analýzu obsahu rôznych pojmov používaných v súvislosti so sebareguláciou možno nájsť v publikácii Lovaša a Mesárošovej (2011). Vo svojom príspevku používam v súlade s väčšinou autorov pojem sebaregulácie v širšom význame, teda ako strešný pojem tak pre vedomú reguláciu správania smerom k cieľom, ako aj pre tlmenie nežiadúcich impulzov.

Doteraz vzniklo v psychológii viacero konceptov či modelov sebaregulácie, z ktorých spomeniem tie najvýznamnejšie. Jeden z najvýznamnejších modelov vytvorili Carver a Scheier (napr. 1981, 1998). Podľa ich názoru je proces sebaregulácie založený na spätnoväzbej slučke, ktorá pomáha človeku reflektovať postup za dosiahnutím cieľa. Základným prvkami ich modelu sú referenčná hodnota (cieľ, štandard), o ktorú sa jednotlivci usiluje. Keďže táto hodnota môže byť abstraktná, človek si formuluje špecifickejšiu predstavu, ktorej naplňovanie možno kontrolovať, nazývanú komparátor. Samotná sebaregulácia prebieha tak, že jednotlivci emituje správanie smerujúce k cieľu (tzv. výstup), ktorý má nejaký účinok na prostredie. Následne prijíma informácie o zmene

situácie (vstup), ktoré porovnáva s komparátorom. V prípade, že sa aktuálny stav blíži k predstave komparátora, pokračuje v danom správaní, v prípade, že nie, správanie sa modifikuje. Súčasťou modelu sú aj vonkajšie vplyvy, ktoré môžu narušiť efekt výstupného správania na prostredie. Tento model sa niekedy nazýva aj robotický, pretože sa do istej miery podobá spätnoväzebnému fungovaniu robotov. Model bol kritizovaný, že neobsahuje emócie dôležité pre proces sebaregulácie, autori neskôr zdôrazňovali, že emócie sú súčasťou vstupu, t.j. spätnoväzebnéj informácie. Pozitívne emócie naznačujú približovanie sa cieľu, negatívne naznačujú odklon od cieľa.

O vysvetlenie prečo sa ľudia líšia v schopnosti sebaregulácie sa pokúsil vo svojom modeli Mischel (Mischel, 1996, Metcalfe, Mischel, 1999). Vychádzal zo svojich populárnych výskumov odloženia uspokojenia u detí, a tvrdil, že efektívna sebaregulácia v dosahovaní cieľa závisí od toho, či má človek vypestované určité kognitívne schopnosti. Z jeho experimentov s deťmi totiž vyplynulo, že deťom úspešným v sebaregulácii sa podarilo odkloniť pozornosť od atraktívneho podnetu. Mischel rozoznáva dva základné systémy psychologického fungovania. Horúci systém je zodpovedný za rýchle emocionálne reakcie a zabezpečuje reakcie na prítlačivé podnety. Chladný systém zabezpečuje reflexívne myslenie a posudzovanie. Samotná sebaregulácia začína tým, že prežívame atraktivitu nejakého cieľa a motivovaní horúcim systémom naštartujeme proces jeho dosahovania. Najmä v prípade dlhodobějších a namáhavých cieľov sa však objavujú alternatívne podnety, ktoré odvádzajú našu pozornosť k iným cieľom, a dochádza k opadnutiu atraktivity. Úspešná sebaregulácia spočíva v udržaní pozornosti na pôvodnom ciele, čomu pomáhajú kognitívne schopnosti ako odklon pozornosti (od alternatívnych cieľov) a kognitívna transformácia, t.j. kognitívne prehodnocovanie atraktivity pôvodného aj alternatívneho cieľa tak, aby pôvodný prevyšoval svojou atraktivitou alternatívny cieľ. Ľudia, ktorí majú tieto schopnosti vyvinuté lepšie, majú aj lepšiu schopnosť sebaregulácie.

Významným modelom sebaregulácie je aj teória vyčerpania ega Baumeistera a Vohsovej (Baumeister, 2002, Vohs et al., 2008). Uvedení autori, ktorých definícia sebaregulácie bola uvedená vyššie, chápu sebareguláciu ako kľúčovú schopnosť optimálneho fungovania človeka. Neschopnosť sebaregulácie má pre život človeka negatívne dôsledky, prejavom takéhoto stavu sú akademické či pracovné zlyhania, vzťahové problémy, v klinickom kontexte napr. závislosti. Zlyhanie sebaregulácie môže pochádzať z neschopnosti sebaregulácie ako takej, alebo z nevhodnej sebaregulácie, t.j. spôsob akým sa sebaregulácia uskutočňuje nevedie k stanovenému cieľu. Dôležitým zistením uvedených autorov je energetická spotreba, ktorú sebaregulačná aktivita pre organizmus človeka

znamená. Sebaregulácia je totiž namáhavým procesom, ktorý čerpá z individuálnych energetických rezerv. Vynakladanie úsilia na sebareguláciu vedie k vyčerpaniu rezerv (odtiaľ názov teória vyčerpania ega) a k zníženiu kapacity sebaregulácie v neskorších situáciách. Uvedený poznatok overovali autori v mnohých experimentálnych štúdiách či v štúdiách vykonávaných v reálnych podmienkach a získali preň veľmi silnú výskumnú podporu (napr. Vohs et al., 2005, Baumeister et al., 1998). V jednej zo svojich štúdií (Vohs et al., 2008) zistili aj to, že samotné vykonávanie rozhodnutí môže negatívne ovplyvňovať neskoršiu sebareguláciu.

SEBAREGULÁCIA A ROZHODOVANIE

Tým sa dostávam k problematike vzájomných súvislostí medzi sebareguláciou a rozhodovaním, ktoré boli načrtnuté v úvodnej časti tohto príspevku. Viaceré štúdie sa snažili tieto súvislosti uchopiť teoreticky aj prakticky. Golwitzer a Sheeran (2009) sa vo svojej práci zaoberajú spotrebiteľským rozhodovaním a kvôli opisu vzájomných súvislostí medzi oboma procesmi zavádzajú termín implementačné úmysly. Vychádzajú z predpokladu, že dobrá regulácia môže skvalitniť spotrebiteľské správanie a to najmä tým, že pomáha eliminovať nekvalitné rozhodnutia. V spotrebiteľskom správaní totiž často dochádza k zlým rozhodnutiam, ktoré neznamenajú len omyl v podobe ekonomicky nevýhodnej kúpy ale niekedy dochádza napr. k nadmernému zadlženiu, ktoré výrazne zníži kvalitu života a pod. Implementačné úmysly sú v tomto koncepte definované ako plány podmienených aktivít, akési predstavy „ak-tak“, teda predstavy toho, že ak nastane istá situácia, budem sa správať takto. Implementačné úmysly zabezpečujú sebareguláciu a to najmä tým, že predstavujú plány činností, ktoré vedú k naplneniu cieľov. Práve formulovanie implementačných úmyslov je dôležité pri zvládaní napr. nákupných impulzov, pretože pomáha zameraniu pozornosti na predom stanovený cieľ. Pozitívne dôsledky pevne stanovených implementačných úmyslov sú viaceré: pomáha eliminovať negatívne vplyvy nálady či vonkajších okolností, efekt sociálneho tlaku ako aj implicitných stereotypov. V neposlednom rade vedú implementačné úmysly k hlbkovejšiemu prístupu k informáciám, systematickejšiemu posudzovaniu alternatív ako aj udržiavaniu pozornosti na probléme.

Higgins (2002, Crowe, Higgins, 1999) chápe vzájomné súvislosti medzi rozhodovaním a sebareguláciou v pojmoch sebaregulačného zamerania. Rozoznáva dva typy sebaregulačného zamerania a to promočné a prevenčné zameranie. Promočné zameranie je orientované na dosahovanie pozitívnych dôsledkov, teda

na zlepšenie nejakej situácie, pokrok, aspirácie, a úspechy. Naopak, prevenčné zameranie je orientované na vyhýbanie sa negatívnym dôsledkom, čoho prejavom je preferencia bezpečia, ochrany či dodržiavanie zodpovednosti. Tieto dve orientácie významne ovplyvňujú spotrebiteľské rozhodovanie a to niekoľkými spôsobmi. Ľudia s odlišnými zameraniami pripisujú inú hodnotu prezentovaným informáciám, napr. pri kúpe televízora môžu osoby s promočným zameraním prisudzovať vyššiu hodnotu informáciám spojeným s nových technológiami implementovanými do televízora. Na druhej strane osoby s prevenčným zameraním môžu pripisovať vyšší význam informáciám spojeným s nízkou poruchovosťou, dlhodobou zárukou a pod. Odlišné seberegulačné zameranie môže viesť aj k pripisovaniu odlišnej hodnoty prezentovaným alternatívam, ako aj k preferencii možností, ktorých prostriedky na dosiahnutie sú zhodné so seberegulačným zameraním. Tieto všetky aspekty seberegulačného zamerania vedú potom k odlišným rozhodnutiam.

Vývinovú koncepciu vzťahu medzi rozhodovaním a sebereguláciou vytvorili Byrnes et al. (1999). Vychádzajú z faktu, že kapacita efektívnych rozhodnutí rastie s vekom, čoho dôvodom je nárast seberegulačných kompetencií. Vo svojom seberegulačnom modeli rozhodovania rozoznávajú tri faktory rozhodovania. Prvým sú presvedčenia o možnostiach rozhodovania a o stratégiách, ako možno rozhodnutie vykonať. Druhým faktorom je spätná väzba o výsledku, ktorá môže zahŕňať nielen reálne dôsledky rozhodnutí, ale aj verbálnu spätnú väzbu od iných ľudí. Napokon tretím faktorom je endogénna tendencia k seberegulácii. Tá zabezpečuje proces korekcie presvedčení a vyhľadávania spätnej väzby, čo smeruje k zvyšovaniu presnosti rozhodovania. Táto tendencia je významným prvkom v rozhodovaní, pretože bez dodatočnej seberegulácie nie je možné zlepšovanie celého systému rozhodovania. Napr. malé dieťa nemá záujem o negatívnu spätnú väzbu a programovo sa jej vyhýba, v neskoršom veku práve schopnosť seberegulácie môže pomôcť zvládnuť negatívne pocity pri negatívnej spätnej väzbe a dosiahnuť korekciu presvedčení smerom k efektívnejšiemu rozhodovaniu. Autori modelu teoreticky aj výskumne poukázali, že tento model je aplikovateľný u mladých ľudí napr. v kariérom či akademickom rozhodovaní.

ROZHODOVANIE PROFESIONÁLOV A SEBAREGULÁCIA

Osobitnou témou súvisiacou s rozhodovaním a sebereguláciou je emočná seberegulácia počas profesionálneho rozhodovania. V jednom z predchádzajúcich príspevkov (Halama, 2013b) som poukázal na existenciu dvoch typov emócií súvisiacich s profesionálnym rozhodovaním, a to emócie relevantné a irelevantné

úlohe (Mosier, Fischer, 2010). Relevantné emócie vstupujú do procesu rozhodovania ako súčasť hodnotenia informácií a elementov situácie, pričom poskytujú dôležité kľúče k vhodnému riešeniu problému a optimálnemu rozhodnutiu. Dá sa povedať, že ide o emocionálnu odpoveď na podnet súvisiaci so situáciou, napr. strach z fyzickej ujmy, ktorý môže pociťovať požiarnik pri hasení nebezpečného požiaru a pod. Na druhej strane, irelevantné emócie priamo neodrážajú aspekty úlohy. Ich výskyt pochádza z rôznych zdrojov, napr. nálada, intenzívne emočné zážitky, ktoré predchádzali danej udalosti, vlastné sebahodnotenie a hodnotenie svojej kompetencie v úlohe a pod. Takéto emócie môžu negatívnym spôsobom ovplyvniť proces rozhodovania a samotný profesionálny výkon, a to najmä tým, že ovplyvňujú kognitívne procesy v pozadí rozhodnutia. Najčastejšie uvádzaným príkladom negatívne pôsobiacej irelevantnej emócie v pracovnom rozhodovaní a výkone je výskyt anxiety. Anxieta býva často prítomná pri rozhodovacom procese, a v prípade, že pôsobí ako irelevantná emócia, neodráža nejaký konkrétny aspekt situácie, ale sprevádza situáciu bez súvislosti s problémom. Zdrojom takejto anxiety môžu byť zážitky mimo problémovej situácie, ktoré vyvolali úzkostnú reakciu a tá pretrváva v čase a v intenzite tak, že zasahuje aj do danej situácie profesionálneho rozhodovania. Často je zdrojom anxiety irelevantnej problému vlastný pocit nekompetentnosti, nízke sebahodnotenie, pocit straty kontroly nad situáciou, ktorý neodráža reálny stav, ale vlastné psychické nastavenie, a pod. Výsledky mnohých výskumov, či teoretických štúdií poukázali na to, ako môže úroveň anxiety ovplyvňovať kognitívny výkon v rôznych úlohách, a to najmä negatívne. Najčastejšie procesy diskutované s efektom anxiety na kognitívne procesy sú najmä redukcia kognitívnej kapacity, ktorá súvisí najmä s preferenciou podnetov súvisiacich s ohrozením (napr. Eysenck et al., 2007, Derakshan, Eysenck, 2009). Prostredníctvom takýchto procesov môže v procese profesionálneho rozhodovania a riešenia problému dôjsť k skresleniu percepcie a následnému mylnému vyhodnoteniu situácie, čo má za následok zlé rozhodnutie. Ako príklad možno uviesť prípad analyzovaný v jednej z našich predchádzajúcich štúdií (Halama, Guriňáková, 2012). V danom výskume išlo o identifikáciu možných vplyvov emócií na pracovný výkon zdravotníckych záchranárov na súťaži zdravotníckych posádok. Jednou z identifikovaných situácií, kde sa irelevantné emócie ukázali ako ovplyvňujúci faktor, bol zásah posádky u zdravého človeka (posádka túto skutočnosť dopredu nevedela), ku ktorému ich nasmerovala jeho manželka telefonujúca z práce. Posádka prišla na novú situáciu emočne rozrušená z predchádzajúcej úlohy, kde došlo k zážitku ohrozenia vlastného života, čo sa prejavovalo napr. v tom, že vedúca posádky mala spontánnu potrebu

o predchádzajúcej úlohe rozprávať. Keď im pacient otvoril dvere, po krátkom dialógu sa vedúca zásahu rozhodla volať políciu s podozrením, že pacient je agresívny a svojej manželke ublížil. Pod vplyvom negatívnych emócií interpretovala situáciu ako ohrozujúcu aj napriek tomu, že takáto vôbec nebola, a že v zadaní bolo jasne uvedené, že manželka telefonovala z práce. Ide o explicitný príklad toho, ako emócie redukujú pozornosť a stimulujú zameranie na ohrozujúce podnety, a môžu prispieť k mylnému rozhodnutiu a diagnóze.

Význam sebaregulácie emócií počas pracovného výkonu je teda v niektorých situáciách zrejmy. Práve sebaregulácia irelevantných emócií môže byť nástrojom, ako eliminovať dopad negatívnych emócií na pracovný výkon. Baumann et al. (2001) vytvorili teoretický model, v ktorom sa pokúsili načrtnúť a opísať proces, ktorým prebieha emočná regulácia v záťažovej situácii rozhodovania. Rozhodovanie v tomto modeli sa realizuje v kontexte akútneho stresu, ktorý indukuje negatívne emócie. Model má tri základné zložky: sebahodnotenie výkonu, zážitok úlohy a úzkosť. Úzkosť je základnou negatívnou emóciou, ktorá negatívne vplyva na profesionálny výkon a to dvoma spôsobmi. Prvým je redukcia pozornosti, ktorá zabraňuje optimálnemu kognitívnemu výkonu a druhým je efekt úzkosti na negatívne sebareakcie, čo sú myšlienky na zlyhanie, ustarostené presvedčenia a pod. Sebahodnotenie výkonu je ďalšou zložkou modelu a je v ňom definované ako aktivita, počas ktorej jednotlivec vynakladá pozornosť na hodnotenie svojho výkonu a na s výkonom súvisiace správanie. Význam tejto aktivity spočíva v jej dopade na sebareguláciu výkonu, ako aj samotné očakávanie úspechu či neúspechu. Očakávanie úspechu/neúspechu potom ovplyvňuje motiváciu, produkuje emócie atd. Tretím prvkom je zážitok úlohy, čo je skúsenosť jednotlivca s danou, resp. s podobnou úlohou. Zážitok úlohy môže znižovať neistotu ohľadne environmentu ako aj neistotu ohľadne zdrojov na riešenie úlohy. Tieto a ďalšie zložky tvoria dynamický model, ktorý opisuje povahu regulačných procesov. Aktuálna hladina úzkosti je stimulovaná najmä prostredníctvom negatívnych sebareakcií pochádzajúcich z neistoty a negatívneho hodnotenia výkonu. Samotná regulácia negatívnych emócií sa potom realizuje cez posilňovanie pozitívnych sebareakcií eliminujúcich posilňovací cyklus medzi negatívnymi myšlienkami a anxiitou, a elimináciou neistoty prostredníctvom zbierania skúseností a zvyšovaním očakávania úspechu.

V jednej zo svojich predchádzajúcich štúdií (Adamovová, Halama, 2013) sme sa zaoberali aj konkrétnym výskumom emočnej sebaregulácie negatívnych emócií pri výkone práce zdravotníckych záchranárov. Išlo o kvalitatívny výskum výpovedí záchranárov pracujúcich v posádke rýchlej lekárskej pomoci metódou kritických rozhodnutí. Cieľom bolo identifikovať zdroje negatívnych irelevantných emócií

ako aj spôsoby, ktorými sa jednotliví záchranári pokúšajú tieto emócie regulovať, aby negatívne neovplyvňovali adekvátnosť ich zásahu. Výsledky poukázali na viaceré zdroje irelevantných emócií, v ktorých dominovali úzkosť z ohrozenia, strach o svoj život, neistota z nedostatku informácií, stres z okolností (napr. prihliadajúci), nespracované predchádzajúce zážitky a streasy, únava, poveternostné podmienky atd. Záchranári hovorili o množstve rôznorodých stratégií na elimináciu týchto emócií. Jedným z najčastejších bolo motivované pripomínanie si zodpovednosti, väčšinou vo forme nejakej vnútornej reči, ktorá vo vzťahu k sebe orientovala človeka na aspekty zodpovednosti, čím sa znižovala úroveň negatívnych emócií. Podobným procesom bolo motivované zameranie sa na úlohu, s tým rozdielom, že v tomto prípade išlo o zameranie sa na konkrétne aspekty úlohy a procesy, ktoré bol v rámci riešenia problému vykonať. Ďalšie stratégie zahŕňali napr. zameranie sa na plánovanie, zastavenie sa, odreagovanie, reflexia s kolegami atd. Tieto výsledky poukazujú na to, akými konkrétnymi spôsobmi prebieha regulácia emócií v tomto špecifickom profesionálnom kontexte.

ZÁVER

Vo svojom príspevku som sa snažil poukázať na súvislosti medzi rozhodovacími procesmi a sebareguláciou. Doterajšie vedecké poznanie tak vo forme teoretických modelov ako aj vo forme výskumných štúdií poukazuje na to, že nejde o izolované procesy, prípadne o procesy s časovou súslednosťou, ale naopak, sebaregulácia a rozhodovanie sú navzájom prepojené a navzájom sa ovplyvňujúce procesy. Dá sa preto povedať, že porozumenie rozhodovacím procesom, a to najmä v oblasti reálnych životných rozhodnutí, ktoré je nutné aplikovať vo svojom živote, sa nezaobíde bez toho, aby sme nebrali do úvahy sebareguláciu. Ako som sa snažil naznačiť v druhej časti svojho príspevku, obdobné tvrdenie platí aj pre oblasť profesionálneho rozhodovania, realizovaného v prirodzenom prostredí (napr. záchranári, hasiči a pod.), kde je sebaregulácia významným faktorom kvality rozhodovania. Obohatenie výskumu rozhodovania o vhodne definované a operacionalizované skúmanie sebaregulácie je preto jedným z možných krokov, ako prehĺbiť poznanie o rozhodovaní a v rámci neho o interakcii emočných a kognitívnych procesov.

Grantová podpora: Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-0361-12.

PREDPOVEDANIE VLASTNÝCH EMOČNÝCH STAVOV (AFFECTIVE FORECASTING) A VÝKON V INTELIGENČNOM TESTE

Marek Jurkovič

ÚVOD

Affective forecasting možno definovať ako predikciu vlastných emočných stavov v budúcnosti. Ak vychádzame z doterajších výskumov uskutočnených v kognitívnej psychológii týkajúcich sa presnosti našich predpovedí, ktoré zistili rozličné výchyľky od optima a pod., tak dospejeme aj k záveru o presnosti predikcie vlastných emočných stavov – inak povedané, príliš presné nie sú, sú zaujaté istým smerom. Táto zaujatosť sa najmä prejavuje v príliš pesimistických predikciách negatívnych emočných stavov alebo naopak, nadmieru optimistickými predikciami našich budúcich pozitívnych emočných stavov. Táto zaujatosť sa však prejavuje nielen v predikovanej intenzite emócií, ale i v dĺžke ich trvania. Nepresnosť predikcie emočných stavov je v zásade spôsobená ignoráciou viacerých faktorov, ktoré budú mať vplyv na náš budúci emočný stav.

Jedným z faktorov je nezapájanie vlastných zvládacích stratégií do predikcie budúcich emočných stavov (Gilbert et al., 1998), väčšina ľudí sa dokáže vysporiadať s určitými krízami, má určitú psychologickú imunitu. Zanedbávanie zvládacích stratégií pri predikcii sa prejavuje aj tým, že u jednotlivcov s lepšími zvládacími stratégiami sú predikcie budúcich emočných stavov viac skreslené, ako u jednotlivcov s horšími zvládacími stratégiami. Za zaujímavé možno považovať aj to, že k nepresnosti prispieva aj intenzita negatívneho zážitku. Menej negatívne zážitky totiž nemusia spustiť zvládacie stratégie a vyrovnávanie sa s nimi potom môže byť pomalšie (Gilbert et al., 2004).

Druhým faktorom podieľajúcim sa na nepresnej predikcii budúcich emočných stavov je projekcia terajších emočných stavov do budúcnosti. Emócie majú tendenciu „vyrchávať“ alebo strácať na intenzite v priebehu času (Wilson, Gilbert & Centerbar, 2003), toto pri predikcii často neberieme do úvahy a vychádzame z terajšieho emočného stavu. Dalo by sa to považovať za určitý ekvivalent inej známej kognitívnej zaujatosti – anchoringu alebo ukotvenia, keď pri odhadoch nevedomky vychádzame z určitého údaju, ktorý je často irelevantný voči skutočnej hodnote, ktorú sa snažíme odhadnúť. Príčinou môže byť aj nevedomovanie si vplyvu rôznych fyziologických stavov spojenými s emočnými reakciami, ktoré sa

časom taktiež menia a môžu mať vplyv na náš budúci emočný stav (jedná sa tzv. empatickú medzeru (Wilson & Gilbert, 2003).

K faktorom spôsobujúcim nepresnosť predikcií možno pridať aj tendenciu konštruovať vzdialené budúce udalosti viac abstraktne, ako tie súčasné resp. udalosti v blízkej budúcnosti (Lieberman, Sagristano & Trope, 2002). To práve vedie k zjednodušovaniu, k vynechávaniu faktorov (detailov), ktoré môžu z hľadiska presnosti predikcie kritické. Ak by sme sa napr. spýtali človeka na jeho situáciu v budúcom týždni, jeho odpoveď by bola pravdepodobne podrobnejšia, než keby sme sa pýtali na jeho situáciu o rok.

K nepresnosti môže prispieť aj efekt rámcovania, teda na naše modely budúcich udalostí môže mať vplyv súčasný kontext (Wilson & Gilbert, 2003).

Pri predikcii budúcnosti často tiež vychádzame z našich minulých skúseností, čo u ľudí obvykle znamená vychádzať z našich pamäťových záznamov. Naše spomienky týkajúce sa vyrovnávania sa s určitou udalosťou (resp. radosťou, ktorú sme prežívali po dosiahnutí niečoho) ovplyvňujú aj naše predikcie. Lenže podobne ako u iných kognitívnych procesov, ani naša pamäť nie je príliš spoľahlivá a ľudia majú tendenciu pamätať si udalosti skreslene, vybavovať si len určité udalosti a iné opomínať a pod. Podobne ako pri fyzikálnych systémoch, ak sú naše počiatkové dáta nepresné alebo nekompletné, ani naše predikcie nebudú celkom presné. Jedným zo skreslení pri vybavovaní z pamäte je napríklad využívanie nereprezentatívnych, ale ľahko dostupných spomienok (Morewedge, Gilbert & Wilson, 2005). Inou príčinou skreslenia vďaka spomienkam je napríklad tendencia vybavovať si len najintenzívnejšie časti našich minulých zážitkov a konečný výsledok resp. koniec zážitku a procesu vyrovnávania sa (Hausman, 2010).

Vyššie sme uviedli niektoré faktory, ktoré ovplyvňujú našu schopnosť predpovedať budúce emočné stavy. Ak už hovoríme o predpovediach, možno použiť aj metaforu, že predpovede týkajúce sa ľudských reakcií sú pravdepodobne aspoň tak komplexné ako predpovede počasia a to psychológovia ani nemajú (obvykle) k dispozícii superpočítače, modely a pod., tak ako meteorológovia, ktoré by im pomohli.

Aby sme však nezostali iba v teoretickej rovine, nepresnosť predikcie našich budúcich emočných stavov má dopad aj na životy ľudí. Ide v podstate o známy problém rozporu medzi očakávaniami a realitou. V nasledujúcich odstavcoch uvedieme niektoré skúmané oblasti, ale určite by bolo možné vybaviť si z pamäti aj množstvo osobných zážitkov, ktoré potvrdzujú takmer všadeprítomnosť tejto problematiky.

Jednou z oblastí týkajúcich sa affective forecasting je subjektívna pohoda, šťastná emócia jednotlivcov z vlastnej životnej situácie. DellaVigna (2009)

skúmal, či dosiahnutie doživotnej pozície profesora (tenure) môže viesť k významnému zvýšeniu subjektívnej pohody. Je to jeden zo žiadaných cieľov akademikov na amerických univerzitách, keďže tým im odpadáva starosť o predĺžovanie zmluvy (nejedná sa teda o titul pred menom ako u nás alebo niečo podobné). Zistil však, že medzi profesormi bez a s doživotnou pozíciou nebol významný rozdiel v subjektívnej pohode, hoci profesori predpovedali, že budú šťastnejší. Zdá sa teda, že ani akademická obec nie je imúnna voči nepresnosti predikcie budúcich emočných stavov.

Druhou z oblastí je zdravie. Zdraví ľudia majú tendenciu vnímať možnosť života s chronickým ochorením výrazne pesimistickejšie ako skutoční chronicky chorí ľudia. Tento nesúlad medzi očakávaniami a realitou môže potencionálne viesť aj k odmietnutiu liečby, ktorá by potencionálne zachránila život, napríklad amputácia končatiny (táto averzia je tak známa, že sa z nej už stalo aj filmové klišé). Príčinou nesprávnej predpovede je opäť ignorovanie ostatných stránok života, ktoré chronickým ochorením postihnuté nebudú alebo ktoré dokonca dokážu kompenzovať negatívne dopady horšieho zdravotného stavu (Halpern & Arnold, 2009).

Tretou oblasťou, ktorú spomenieme, je právo. Tento prípad sa až tak netýka právnej reality na Slovensku, ako skôr angloamerického systému. Niektorí výskumníci (Swedloff & Huang, 2010) poukazujú na to, že poroty môžu nadmerne kompenzovať obeť za bolesť, utrpenie a stratu na kvalite života, hoci ich reálna strata môže byť v skutočnosti nižšia. Porota v takých prípadoch opäť nepresne predikuje dopad určitej udalosti na život obeť.

Inteligencia a affective forecasting

V úvode sme sa podrobnejšie venovali problematike predikovania emočných stavov, no názov štúdie spomína tiež výkon v intelligenčnom teste. V tomto prípade sme sa nevenovali presnosti predikcie v súvislosti s výškou IQ, ako by sa dalo predpokladať. Intelligenčný test bol v našej štúdii využitý ako materiál, ktorého výsledok súvisel s inou funkciou psychiky – so sebaúctou, pozitívnym sebaobrazom.

Vychádzali sme z predpokladu, že inteligencia je v súčasnosti známy pojem aj u laikov (hoci obsah tohto pojmu sa môže u laikov výrazne líšiť od jeho psychologického významu), dalo by sa dokonca povedať, že je to pravdepodobne jeden z najznámejších psychologických konceptov a jeho nameraná výška je často spájaná s pozitívnymi alebo negatívnymi konotáciami – označenie pre ľudí s nízkou inteligenciou sa stalo nadávkou (retard, idiot a pod.) a je vnímané natoľko

negatívne, že tieto označenia sa už čiastočne vypúšťajú aj z odborného jazyka. Na druhej strane však možno povedať, že vysoká inteligencia je síce obvykle vnímaná ako pozitívum, ale pre niekoho môže byť aj slovo intelektuál nadávkou (hoci opäť význam tohto slova tiež celkom nezodpovedá nikomu s vysokou inteligenciou, podobne aj slovo génus môže byť pomerne vágne). Inteligencia má každopádne v západnej kultúre významné miesto pri definovaní psychiky a jej úrovne, čo čiastočne samozrejme odpovedá pravde, ale inokedy môžu byť pozitívne asociácie až príliš nadhodnocujúce, ako na to poukazuje Stanovich (2009), ktorý napríklad tvrdí, že inteligencia len málo súvisí s racionalitou, ktorá je pre každodenný život pravdepodobne významnejšia, ako vysoká inteligencia.

Z tohto dôvodu sme výsledky testu inteligencie použili ako istý rámec, ktorý by v našej štúdií mal vyvolať očakávania pozitívnych emočných stavov v prípade podhodnotenia očakávaného dosiahnutého výsledku a naopak, teda vyvolať negatívne emočné stavy v súvislosti s nadhodnotením vlastných očakávaných výsledkov v intelligenčnom teste.

Výskumný cieľ a hypotézy

Cieľom tejto štúdie bolo zistiť do akej miery bude zaujatá predpoveď emočných stavov spojených s výsledkami intelligenčného testu.

Stanovili sme si tieto hypotézy:

Hypotéza H1: Miera predpovedaných negatívnych emócií spojených s precenením vlastných výsledkov v teste inteligencie bude vyššia ako miera skutočne prežívaných emócií.

Hypotéza H2: Miera predpovedaných pozitívnych emócií spojených s podcenením vlastných výsledkov v teste inteligencie bude vyššia ako miera skutočne prežívaných emócií.

METÓDY

Participantí

Vzorku pôvodne tvorilo 618 študentov prevažne pedagogického zamerania z Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre. Po vylúčení nekompletných záznamov od študentov bola vzorka zredukovaná na 445 študentov. Priemerný vek bol 19,9 rokov (SD = 0,11). 366 participantov označilo ženské pohlavie, 78 mužské. Participantí boli oslovení na škole v rámci dobrovoľnej participácie na výskume

výmenou za body k záverečnému hodnoteniu. Výskum uskutočnený v tejto štúdií sa konal v rámci rozsiahlejšieho výskumu racionality.

Materiály

Na meranie inteligencie sme použili Viedenský matricový test (Vonkomer, 1992), jedná sa o jednofaktorový inteligenčný test, ktorý meria G-faktor.

Po teste mali participanti odhadnúť výsledok testu vo forme hodnoty (bodov) IQ, aby sme zistili mieru nadhodnotenia alebo podhodnotenia odhadu voči skutočnému výsledku (a tým aj emócie, ktoré by mali prípadne zažívať – negatívne v prípade nadhodnotenia a pozitívne v prípade podhodnotenia). Následne mali participanti na 6-bodovej Likertovej škále (1 úplne, 6 vôbec nie) zaznačiť očakávané emočné stavy a aktuálny emočný stav. Skúmané emócie boli: šťastie, hrdosť (z dosiahnutého úspechu), sklamanie, hnev. V minulosti bola v štúdiách často použitá len jedna emócia: šťastie (napr. Kermer, Driver-Linn, Wilson a Gilbert, 2006), pre výber viacerých emócií sme sa rozhodli, aby sme pokryli širšie spektrum emocionálneho prežívania. Hrdosť z vlastných úspechov, sklamanie a i hnev súvisia často s dosiahnutím alebo nedosiahnutím určitého očakávaného výsledku.

S odstupom niekoľkých dní boli zverejnené výsledky inteligenčného testu a participanti mali v elektronickom formulári zaznačiť opäť svoj aktuálny emočný stav za použitia rovnakej metodiky, ako učinili pri indikácii predpovedaných emočných stavov.

VÝSLEDKY

Vo vzorke sa podceňovalo sa 288 participantov, preceňovalo sa 138, reálny odhad dosiahlo 19 participantov. Následne sme podľa tohto ukazovateľa rozdelili participantov do skupín a skúmali ich úspešnosť predpovedí emočných stavov vzhľadom na relevantné emócie.

V skupine, ktorá sa preceňovala sme zistili:

- Očakávaný hnev dosiahol úroveň $M = 3,512$ ($SD = 1,644$), aktuálny hnev $M = 4,435$ ($SD = 1,77$), aktuálna úroveň hnevu bola teda nižšia ako očakávaná úroveň hnevu.
- Očakávané sklamanie dosiahlo úroveň $M = 2,739$ ($SD = 1,497$), aktuálne sklamanie $M = 3,822$ ($SD = 1,833$), aktuálna úroveň sklamania bola teda nižšia ako očakávaná úroveň sklamania.

Následne sme použili Wilcoxonov signed rank test, aby sme zistili, či sa očakávaná emočná reakcia signifikantne líši od skutočnej emočnej reakcie. Pri hneve sme zistili významný rozdiel ($Z = -3,461$, $p = 0,001$) a taktiež aj pri sklamaní ($Z = -3,445$, $p = 0,001$). Považujeme teda hypotézu H1 za podporenú.

V skupine, ktorá sa podceňovala, sme zistili:

- Očakávané šťastie dosiahlo hodnotu $M = 1,692$ ($SD = 0,817$), aktuálne šťastie $M = 2,353$ ($SD = 1,391$), aktuálna úroveň šťastia bola teda nižšia, než očakávaná úroveň.
- Očakávaná hrdosť dosiahla hodnotu $M = 1,708$ ($SD = 0,91$), aktuálna hrdosť $M = 2,267$ ($SD = 1,499$), aktuálna úroveň hrdosti bola teda nižšia, ako očakávaná úroveň.

Následne sme opäť použili Wilcoxonov signed rank test, aby sme zistili, či sa očakávaná emočná reakcia signifikantne líši od skutočnej emočnej reakcie. Pri šťastí sme zistili významný rozdiel ($Z = -5,684$, $p = 0,000$) a taktiež aj pri sklamaní ($Z = -6,520$, $p = 0,000$). Považujeme hypotézu H2 za podporenú.

DISKUSIA

V tejto štúdií sa nám úspešne podarilo naplniť stanovený cieľ a podporiť obe stanovené hypotézy a to pri všetkých meraných relevantných emóciách.

Za slabiny tejto štúdie možno považovať prevahu žien vo vzorke a taktiež prevahu študentov pedagogického zamerania, čo teda nezodpovedá ideálnej náhodnej vzorke, u ktorej by sa dali výsledky jednoduchšie generalizovať na populáciu.

Na výsledky mohol mať vplyv aj kontext testovej situácie a následne kontext, v ktorom participanti zistili výsledky testu. V prípade testovania inteligencie sa prevažná väčšina participantov nachádzala v rovnakom prostredí (prednášková sála), no v prípade elektronickej administrácie výsledkov už nie – prostredie mohlo teda taktiež mať vplyv na očakávaný a aktuálny emočný stav.

Emócie, ktoré boli zisťované Likertovou škálou boli tiež vybrané pomerne ľubovoľne, čo sa tiež mohlo odraziť na výsledku.

Je tiež zaujímavé, že predpovedané šťastie a hrdosť z vyššieho ako predvídaného výsledku boli vyššie hnev alebo sklamanie z nižšieho výsledku. To je v určitom protiklade s prospektovou teóriou, podľa ktorej by strata mala byť vnímaná ako subjektívne významnejšia, než ekvivalentný zisk. Na druhej strane by však bolo vhodné zistiť, či sa participanti náhodou nepodceňovali (ohľadom výsledkov intelligenčného testu) viac, než sa preceňovali. Je tiež možné, že sa

u nich inteligencia nejavila až tak osobne významná alebo sa snažili zľahčovať prípadné precenenie vlastných dosiahnutých výsledkov. Vzhľadom na vysokú účasť je však pravdepodobné, že boli participanti motivovaní a teda pre nich inteligencia bola osobne významná.

Na záver možno uviesť, že síce sa potvrdilo, že jednotlivci nevedia presne predpovedať svoje budúce emočné stavy, ale na druhej strane to nie je vada, ktorú by bolo až tak zložité odstrániť, keďže väčšina spomenutých faktorov má svoj pôvod v nedostatku, nesprávnom výbere alebo ignorovaní istých informácií a tento deficit možno odstrániť vzdelávaním v danej oblasti a pod. Napríklad už samotná táto štúdia môže prispieť k realistickejšiemu predpovedaniu budúcich emočných stavov, keďže si čitateľ už bude uvedomovať vplyvy, ktoré si predtým uvedomovať nemusel.

Grantová podpora: Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-0361-12.

ASPEKTY SELF SYSTÉMU V PROCESE ROZHODOVANIA

Martin Sedlár

Úvod

Individuálne rozdiely, ktoré hrajú rolu v usudzovaní a rozhodovaní, ponúkajú široké spektrum podnetov na skúmanie. Existujú rozdiely v postojoch k riziku, kognitívnych schopnostiach, motivačných premenných, osobnostných črtách, osobnostných konštruktoch a rôznych iných (Appelt, Milch, Handgraaf, & Weber, 2011). Medzi osobnostné konštrukty sa zaraďujú aj premenné, ktoré majú súvis so self. Blatný, Osecká a Macek (1993, s.143) definujú self (Ja, sebaopätie) ako „mentálnu reprezentáciu seba neodlišujúcu sa v podstate od mentálnej reprezentácie, ktorú má človek ohľadne iných myšlienok, objektov a udalostí, a ich atribútov a implikácií. Inými slovami, self je pojem, nie nepodobný iným slovám, ktoré sú uložené v pamäti ako štruktúra znalostí, nie nepodobná iným znalostným štruktúram.“ Rozlišuje sa self ako subjekt, ktorý poznáva, prežíva a koná, a self ako objekt, ktorý je poznávaný, hodnotený, a regulovaný. Obe stránky self sú zážitkovo neoddeliteľné a vzájomne prepojené (Blatný, 2003; Macek, 2008). Self systém je súhrnom všetkých aspektov self, ktoré sú prístupné vedomej sebareflexii (Macek, 2008). Zahŕňa obsahovú, štruktúrálnu aj procesúlnu stránku self, a aj dynamiku ich vzájomného ovplyvňovania. Teoreticky sa dá uvažovať separátne o tom, že self systém má zložku kognitívnu (znalosti a presvedčenia s sebe), emocionálnu (emocionálny vzťah k sebe prežívaný) a konatívnu (motivačnú; psychická regulácia správania na základe predstavy o sebe) (Blatný, 2003). V príspevku je pozornosť venovaná rôznym aspektom self, ktoré sa viac menej týkajú všetkých zložiek self systému, vo vzťahu k rôznym aspektom rozhodovania.

PREHĽAD VÝSKUMOV SEBAHODNOTENIA, JADROVÉHO SEBAHODNOTENIA A SEBAÚČINNOSTI

Sebahodnotenie (self-esteem) je relatívne stále hodnotenia seba samého, vnímanej hodnoty vlastného ja. Najznámejší nástroj na jeho meranie je Rosenbergova škála sebahodnotenia (Rosenberg, 1965), ktorá bola použitá aj pri nasledujúcich výskumoch zaoberajúcich sa rizikovým rozhodovaním.

Wray a Stone (2005) sa snažili odhaliť, či ľudia robia riskantnejšie rozhodnutia pre druhých ako pre seba pri nadväzovaní interpersonálnych vzťahov. Ukázalo sa, že sebahodnotenie a anxieta sú tu moderátormi. Nižšie sebahodnotenie a vyššia anxieta, ktoré preukázali väčšie odlišnosti týkajúce sa rizikového rozhodovania pre seba a druhých, bola spojená s menej riskantnými voľbami v prípade rozhodnutí pre seba, ale nie v prípade rozhodnutí pre druhých. Signalizuje to, že rozhodnutia pre seba sú ovplyvnené viacerými faktormi ako rozhodnutia pre druhých. Tento efekt bol čiastočne mediovaný očakávaním úspešného výsledku a pocitom ohľadne potenciálneho negatívneho výsledku. Autori predpokladajú, že ľudia s nižším sebahodnotením a vyššou anxieta v prípade rozhodnutí pre seba sú citliví na hrozby týkajúce sa self, ktorými môžu byť vynaložené náklady a pravdepodobnosť negatívneho výsledku. Preto často minimalizujú tieto hrozby napr. tak, že sa správajú riziko averzívny spôsobom (zrieknutie sa možnosti pozitívnejšieho výsledku im garantuje, že negatívny výsledok sa nevyskytne). McElroy, Seta a Waring (2007) objavili, že sebahodnotenie ovplyvňuje vlastné rámcovanie a výber jednej možnosti rozhodovacej úlohy. Konkrétne, že participanti s vysokým sebahodnotením rovnomerne stanovovali pozitívne a negatívne rámce, zatiaľ čo participanti s nízkym sebahodnotením skôr stanovovali negatívne rámce. Len pri negatívnom rámcovaní, jednotlivci s nízkym sebahodnotením robili riskantné voľby a boli senzitívni na zapamätanie si negatívneho rámca. Napokon na úlohe, ktorá zahŕňala efekt odrazu, a len v podmienke straty jednotlivci s nízkym sebahodnotením skôr vyberali riskantné možnosti a jednotlivci s vysokým sebahodnotením neriskantné možnosti. Vysvetlením môžu byť rozdiely v dostupnosti informácií, ktoré sú spôsobené rozdielnym internalizovaným vnímaním svojho self, ktoré má tendenciu sa reflektovať do externých informácií. Ľudia s nízkym sebahodnotením majú relatívne viac dostupných negatívnych informácií, čiže im plne rozumejú. Táto rozdielnosť v dostupnosti môže viesť k rozdielom v stanovovaní rámcov a v senzitivite na informácie. Ďalšiu interpretáciu ponúka prospektívna teória (sklon riskovať pri možnostiach kódovaných negatívne ako straty) a teória duálnych procesov (jednotlivci s nízkym sebahodnotením môžu skôr automaticky zasadiť informáciu do negatívneho kontextu a vnímať negatívitu v kontextuálnom odkaze) a teória fuzzy-trace (dlhodobá pamäť jednotlivcov s rozdielnym sebahodnotením môže byť pozitívna alebo negatívne zaujatá v dôsledku zažívania pozitívnych alebo negatívnych informácií). Štúdia Yang, Dedovic a Zhang (2010) sa zamerala na vzťah medzi sebahodnotením a elektrofyziologickými korelátmi riskantného rozhodovania použitím technológie evokovaných potenciálov počas hrania hry blackjack. Analýzy nepreukázali žiadny rozdiel pri behaviorálnom posúdení riskovania ako to

preukázali iné štúdie. Avšak, elektrofyziologické dáta ukázali, že amplitúda P2 (150-300 ms) bola pozitívnejšia u jednotlivcov s vysokým sebahodnotením nad centrálno-posteriornou oblasťou hlavy. Tento pozitívny komponent bol vytvorený v posterior cingulate cortex, ktorého aktivácia je väčšia počas doby, ktorá zahŕňa emocionálnu úlohu a je aktivovaná prejavom emócií. Na základe toho sa dá povedať, že sebaisté osoby s vyšším stupňom kontroly nad výsledkami sú počas rozhodovania viac emocionálne angažované do hazardnej hry.

Jadrové sebahodnotenie (core self-evaluation) je základné posúdenie vlastnej dôstojnosti, efektivity a spôsobilosti ako osoby. Je to latentná črta vyššieho rádu, ktorú tvoria štyri známe črty: sebahodnotenie, všeobecná sebaúčinnosť, neurotizmus, lokalizácia kontroly. Na jej zisťovanie existuje Škála jadrového sebahodnotenia (Judge, Erez, Bono, & Thoresen, 2003).

Di Fabio a Palazzeschi (2012) zisťovali úlohu jadrového sebahodnotenia vo vzťahu k aspektom rozhodovania. Výsledky korelačnej analýzy ukázali, že jadrové sebahodnotenie má signifikantný pozitívny vzťah s vigilantným rozhodovacím štýlom, a signifikantný negatívny vzťah s rozhodovacími štýlmi vyhýbanie, prokrastinácia, hypervigilancia. Pozitívne sebahodnotenie teda môže podporovať opatrný a racionálny rozhodovací štýl. Signifikantný negatívny vzťah bol aj medzi jadrovým sebahodnotením a nerozhodnosťou, a subškálami dotazníku ťažkostí s rozhodovaním sa o kariére - nedostatočná pripravenosť, nedostatočná informovanosť, informačná nekonzistentnosť. To zdôrazňuje rolu sebahodnotenia pri chronickej nerozhodnosti ako aj pri neschopnosti rozhodnúť sa v rôznych situáciách a kontextoch. Negatívne sebahodnotenie môže brániť jednotlivcovi v tom, aby sa pustil do procesu rozhodovania sa o kariére, môže zabraňovať získavať a používať informácie potrebné pre rozvoj kariéry, a môže viesť k vnímaniu nespoľahlivých informácií, a interných, a externých konfliktov vo vzťahu k významným druhým. Tento vzťah s ťažkosťami pri rozhodovaní bol dokázaný aj v inej štúdií (Di Fabio, Palazzeschi, & Bar-On, 2012).

Vnímaná sebaúčinnosť (perceived self-efficacy) sa týka subjektívneho úsudku ohľadne schopnosti človeka vykonať činy potrebné na riešenie potenciálnych situácií (Bandura, 1982). Existuje veľa nástrojov, ktoré merajú všeobecnú a doménovo špecifickú sebaúčinnosť. Známa je Škála všeobecnej sebaúčinnosti (Košč, Heftyová, Schwarzer, & Jerusalem, 1993).

Hepler a Feltz (2012) sa zamerali na zistenie akú rolu hrá sebaúčinnosť (týkajúca sa aspektov rozhodovania pri basketbale) pri používaní heuristiky výberu prvej možnosti pri dynamickom rozhodovaní sa vo video-simulovaných basketbalových úlohách. Zistili, že participanti s vyššou sebaúčinnosťou používali heuristiku častejšie a generovali menej možností ako tí s nízkou sebaúčinnosťou,

pričom skôr generované možnosti boli lepšie ako neskoršie. Je možné, že pocit účinnosti dovoľuje ľuďom veriť viac svojim inštinktom ako ľuďom s pretrvávajúcimi pochybnosťami. Reed, Mikels a Löckenhoff (2012) skúmali úlohu rozhodovacej sebaúčinnosti v súvislosti s preferenciou k voľbe (preferovaná veľkosť súboru volieb). V korelačnej štúdií bola rozhodovacia sebaúčinnosť pozitívne spojená s preferenciou k voľbe pri rôznych spotrebiteľských rozhodnutiach. Číže čím vyššiu sebaúčinnosť mali participanti, tým z väčšieho súboru volieb si želali vybrať. V experimentálnej štúdií boli preferencia k voľbe a vyhľadávanie informácií pred voľbou signifikantne nižšie v podmienke nízkej sebaúčinnosti. To naznačuje, že deficit v sebaúčinnosti môžu brzdiť motiváciu zväziť viaceré alternatívy a zapojiť sa do dôkladného vyhľadávania informácií pri robení komplexných rozhodnutí. Výskum Kováčovej a Sarmány-Schullera (2008) sa týkal funkcie sebaúčinnosti a sebahodnotenia pri rozhodovaní v zmysle kooperatívnych resp. súperivých volieb pri Prisoner's Dilemma Game. Nebol zistený medzi aspekty self a hrou signifikantný vzťah. Na základe frekvencie podania kooperatívnych a súperivých volieb v jednotlivých hrách sa stabilizoval výber stratégie: u osôb s vysokou sebaúčinnosťou v zmysle kooperácie, u osôb s nízkou sebaúčinnosťou v zmysle súperivosti. Kooperatívna stratégia bola najvýhodnejšia z dlhodobej perspektívy. Je možné, že na základe počiatočných riešení a počiatočne stanoveného globálneho cieľu sa osoby s vysokou sebaúčinnosťou nastavili na maximalizáciu spoločného zisku (často žiadny okamžitý efekt) a osoby s nízkou sebaúčinnosťou na maximalizáciu individuálneho zisku (okamžitý očakávaný efekt). Vysoká sebaúčinnosť sa tu odzrkadlila vo viere v schopnosť kontrolovať požiadavky prostredia pomocou adaptívnej aktivity. Nízka sebaúčinnosť sa tu odzrkadlila v nízkej viere vo svoje schopnosti, očakávaní zlyhania a v príliš skorom zrieknutí sa snahy.

PREHĽAD VÝSKUMOV SEBAUVEDOMENIA, SELF KONŠTRUKTU, LOKALIZÁCIE SELF A NARCIZMU

Sebauvedomenie je tendencia obrátiť pozornosť a myšlienky k sebe. Je konceptualizované situačne (self-awareness) a dispozične (self-consciousness) (Šeboková & Popelková, 2013). Súkromné sebauvedomenie je tendencia myslieť a všímať si skryté aspekty self, z osobnej perspektívy. Verejné sebauvedomenie je tendencia myslieť a všímať si tie aspekty self, ktoré sú prístupné verejnosti, z predstavovanej perspektívy druhých. V štúdiách sa vyskytuje Revidovaná škála sebauvedomenia (Scheier & Carver, 1985).

Goukens, Dewitte a Warlop (2009) dokázali priamy vplyv súkromného sebauvedomenia na spotrebiteľské rozhodovanie. Konkrétne, že spotrebiteľia s vyšším súkromným sebauvedomením sú ochotnejší a schopní spolať sa na svoje osobné preferenčné váhy. Takýto spotrebiteľia majú menší sklon vybrať si rôznorodý výberový súbor alebo vybrať si kompromisné možnosti, iba ak je pre nich príliš náročné vytvoriť si svoje osobné preferencie. Vysvetlením je, že spotrebiteľia so súkromným sebauvedomením sú viac vedomí svojich osobných preferencií, postojov, presvedčení a prítomnosti, čo im uľahčuje vytvoriť si preferencie. Podľa teórie sebauvedomenia sa tiež snažia znížiť diskrepanciu medzi ich súčasným správaním a osobnými štandardmi. Levy, Albright, Cawley a Williams (1995) zisťovali vplyv individuálnych determinantov (verejné sebauvedomenie a sebahodnotenie) na proces vyhľadávania spätnej väzby, ktorá je súčasťou rozhodovania. Výsledky ukázali, že vysoké verejné sebauvedomenie vedie k silnejšiemu počiatocnému zámeru vyhľadať spätnú väzbu a k celkovej väčšej túžbe po spätnej väzbe v porovnaní s nízkym verejným sebauvedomením. Sebahodnotenie moderovalo tento vplyv, ktorý bol silnejší pri vysokom sebahodnotení. Tí, ktorí mali nízke verejné sebauvedomenie a vysoké sebahodnotenie mali počiatocný zámer hľadať spätnú väzbu najmenší zo všetkých, pretože pre nich informácia ohľadne seba nebola veľmi dôležitá a zameranie na seba by mohlo mať za následok vyššiu stupeň anxiety. Vysoké verejné sebauvedomenie chápu autori ako súčasť motivácie k spätnej väzbe, ktorá vedie jednotlivcov k tomu, aby sa zaujímali o to, ako ich druhí vidia a hodnotia.

Self konštrukt (self-construal) je definovanie seba samého vo vzťahu k druhým. Markus a Kitayama (1991) rozlíšili závislý self konštrukt, ktorý zdôrazňuje kolektivismus, prepojenosť s druhými a vzťahy, a nezávislý self konštrukt, ktorý zdôrazňuje individualizmus, oddelenosť od druhých a jedinečnosť. Na meranie slúži Škála self konštrukt (Singelis, 1994).

Mandel (2003) experimentálne dokázala, že riziková oblasť (finančná, sociálna) moderuje vplyvy závislého self a nezávislého self pri hazardných hrách (hra o peniaze a o sociálne prijatie). Participanti s navodeným závislým self boli ochotní podstúpiť viac finančného rizika a menej sociálneho rizika ako tí s navodeným nezávislým self. Je pravdepodobné, že osoby so závislým self vo zvýšenej miere myslia na svojich priateľov a rodinu, ktorí im síce môžu poskytnúť oporu pri finančnej strate, ale môžu zväčšiť ťažkosti pri sociálnej chybe. Veľkosť opornej sociálnej siete mediovala tento vplyv. Ako self konštrukt ovplyvňuje sebaregulačné zameranie (promočná stratégia zameraná na dosiahnutie zisku a prevenčná stratégia zameraná na vyhnutie sa strate) skúmali Lee, Aaker a Gardner (2000). Informácie boli rámcované spôsobom, ktorý zdôrazňoval

potenciálne zisky alebo straty. Jednotlivci s dominantným nezávislým self konštruktom vnímali promočne zameranú informáciu ako dôležitejšiu (zameriavajú sa na dosiahnutie ziskov) a jednotlivci s dominantným závislým self konštruktom vnímali prevenčne zameranú informáciu ako dôležitejšiu (zameriavajú sa na predchádzanie stratám). Toto zistenie je v súlade s výskumami dokumentujúcimi rozdiely medzi západnými a východnými krajinami (promočné zameranie nezávislého self vs. prevenčné zameranie závislého self) na báze sebahodnotenia (väčší dopad má na neho úspech vs. zlyhanie), vnímania situácií (ako podnet na sebazlepšenie vs. sebakritika), sebaopisu (prítomnosť a absencia pozitívnych vs. negatívnych znakov).

Novú individuálnu premennú týkajúcu sa self definovali Fetterman a Robinson (2013) ako *lokalizácia self (self-location)* do hlavy alebo do srdca, v ktorej podstate ležia metafory. Self je psychologická entita, ale jeho súčasťou sú aj aspekty tela. Hlave a srdcu bol v minulosti pripisovaný psychologický význam a v súčasnosti tiež často ľudia referujú o hlave (napr. použiť hlavu, stratiť hlavu – takéto metafory sa spájajú s racionálnosťou a inteligenciou v kombinácii s určitým nedostatkom sociálneho spojenia) a srdci (napr. nasledovať srdce, mať veľké srdce – takéto metafory naznačujú spojenie s emocionalitou a dobrosrdečnosťou).

V jednotlivých štúdiách, ktoré realizovala autorská dvojica Fetterman a Robinson (2013), participanti odpovedali, okrem iných nástrojov merania, na jednoduchú otázku, ktorá zisťovala bez ohľadu na to, čo ľudia vedia o biológii, ktorá časť ich tela je viac spätá s ich ja (srdce – mozog). Zistili, že ľudia, ktorí lokalizujú svoje self do hlavy sa charakterizujú ako racionálni, logickí a interpersonálne chladní, a možno ich charakterizovať ako intelektuálne spôsobilejších. Ľudia, ktorí lokalizovali svoje self do srdca, sa charakterizujú ako emocionálni, femínni a interpersonálne vrelí. Tiež sa ukázalo, že pri sociálnom rozhodovaní v kontexte morálnych dilem sa self lokalizované do srdca spája s emocionálnym uvažovaním a self lokalizované do hlavy sa spája s racionálnym uvažovaním.

Podľa Rhodewalt a Peterson (2009) patrí k premenným týkajúcim sa self aj *narcizmus*. DSM-III definovala kritéria pre narcistickú poruchu osobnosti: veľkolepá predstava o vlastnej dôležitosti, privilegovanosti, jedinečnosti a skvelosti, chýbanie empatie atď. Na základe toho bol vytvorený Dotazník narcistickej osobnosti (Raskin & Terry, 1988), ktorý meria narcizmus ako osobnostnú črtu u bežnej subklinickej populácie.

Štúdiom narcizmu ako osobnostnej črty a etického rozhodovania u študentov biznisu sa zaoberali Brown, Sautter, Littavay, Sautter a Bearnes (2010). Zistili, že empatická a narcistická osobnostná črta signifikantne predikuje etické

rozhodovanie, pričom empatia má pozitívny koeficient a narcizmus negatívny koeficient. To dáva najavo, že etické rozhodovanie má korene v osobnosti a nie je len niečím naučeným. Pri pohľade na jednotlivé odbory, študenti financií mali signifikantú tendenciu byť menej empatickí a viac narcistickí. Nie je to prekvapujúce vzhľadom k zdôrazňovaniu peňažných hodnôt, čo môže u študentov spôsobiť intuitívne presvedčenie, že nie je racionálne, vo finančnom zmysle, byť empatický. Lakey, Rose, Campbell a Goodie (2008) v troch štúdiách poukazujú na negatívne dôsledky narcizmu v spojitosti s hazardným hraním. Výsledky dokazujú, že narcizmus sa týka väčšej frekvencie hazardného hrania, väčších peňažných výdavov pri hazardnej hre a predikuje väčšiu frekvenciu patologického hazardného hrania. Vzťah medzi narcizmom a patológiou je čiastočne mediovaný chybami pri rozhodovaní - prílišnou sebaistotou, krátkozrakým zameraním na okamžitú odmenu a zvýšenou akceptáciou rizika. Autori tieto chyby vnímajú ako dôsledok narcistického nafúknutého presvedčenia o sebe, všeobecnej senzitivity narcistických osôb na odmeny a ich ochoty akceptovať riziko aj keď vedie k nepriaznivým dôsledkom. Byrne a Worthy (2013) zistili, že vysoko narcistické osoby podávali lepší výkon v dynamickej rozhodovacej úlohe ako nízko narcistické osoby, ale len v prípade prezentovania mäťúcich informácií ohľadne ušlých odmien z nezvolenej alternatívnej možnosti. V prípade neprezentovania informácie participanti podávali porovnateľný výkon. Prítomnosť ušlej odmeny mala ovplyvniť participantov smerom k suboptimálnej stratégii, k možnosti s väčšou okamžitou odmenou, pričom optimálna stratégia bola zriecť sa tejto možnosti v prospech možnosti, ktorá viedla k väčšej neskoršej odmene. Minulý výskum aj charakteristiky narcistických osôb naznačujú opačný trend ako tieto výsledky, ktoré demonštrujú, že narcistickí jednotlivci sú schopní lepšie filtrovať mäťúce informácie, čo môže byť prejavom snahy udržať si svoj sebaobraz alebo vyhnúť sa ego hrozbe. Vysvetlením môže byť zvýšené zameranie sa na úlohu, čo vedie k rýchlejšiemu vymysleniu najlepšej stratégie alebo spojitosť narcizmus s nezávislosťou od pola (analytický kognitívny štýl), a teda so schopnosťou vybrať informáciu z jej kontextu, čo pomáha uspieť.

ZÁVER

Prehľad výskumov z uplynulých rokov podáva dôkaz, že individuálne rozdiely týkajúce sa self zohrávajú významnú rolu v rozhodovaní a v procesoch, ktoré s ním súvisia. Z výsledkov je zřejmé, že sebahodnotenie sa spája s rizikovým rozhodovaním, jadrové sebahodnotenie koreluje s rozhodovacími štýlmi, nerozhodnosťou a ťažkosťami pri rozhodovaní sa o kariére. Sebaučinnosť má

vplyv na používanie heuristiky výberu prvej možnosti, preferenciou volieb a voľbu stratégie – kooperácia, súperivosť. Odhalilo sa tiež, že súkromné sebauvedomenie ovplyvňuje spotrebiteľské rozhodovanie, verejné sebauvedomenie súvisí s vyhľadávaním spätnej väzby a self konštrukt vplýva na sebaregulačné zameranie. Zistenia ďalej ukazujú, že lokalizácia self sa vzťahuje k morálnemu rozhodovaniu, narcizmus predikuje riešenie etických dilem, súvisí s hazardným hraním, chybami pri rozhodovaní a výkonom v dynamickej rozhodovacej úlohe. Uvedené aspekty self systému predstavujú oblasť, ktorú je dôležité reflektovať v budúcich štúdiách zaoberajúcich sa rozhodovaním.

Grantová podpora: Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-0361-12.

ROZHODOVANIE, VÔĽA A OSOBNOSŤ

Peter Marman, Dalibor Jurášek

Úvod

Veľkú časť 20. storočia stála vôľa na okraji záujmu teoretickej aj výskumnej psychológie (Atkinson, 2007; Plháková, 2007; Kassir, 2012). Až v 90. rokoch nastalo oživenie výskumu sebaregulácie. Nahromadené poznatky ukazujú na súvislosti podliehajúce rôznym sebaregulačným procesom: čerpajú zo spoločného, obmedzeného rezervoára energie, ktorý je možné posilniť a jeho posilnenie v určitej oblasti znamená lepší sebaregulačný výkon aj v inej oblasti. Vedúci teoretici preto začali uprednostňovať pojmy vôľa a sila vôle pred predchádzajúcimi označeniami vyčerpanie ega, sebaregulačná energia, sebaregulačné prostriedky (Baumeister, Tierney, 2011). Tieto nové poznatky sú zatiaľ málo integrované do existujúcich oblastí výskumu. V našom príspevku rozoberieme, ako možno vôľu prepojiť s rozhodovaním a čo tento súvis znamená pre pohľad psychológie na osobnosť.

VÝSKUM VÔLE

Základné tézy

Ludské konanie možno rozdeliť na automatizované a kontrolované (Sternberg, 2012; Kahneman, 2013). Vôľa alebo sebaregulácia je schopnosť, resp. proces, ktorým sa vykonávajú kontrolované úkony. Prítom platí:

1. Disponujeme obmedzeným množstvom energie (vôle), ktorú používame na sebareguláciu pri kontrolovaných úkonoch.
2. Vôľu používame v rôznych oblastiach sebaregulácie. Ak sa napríklad vyčerpá na reguláciu emócií, následný výkon pri koncentračnej kognitívnej úlohe bude horší.
3. Opakovaným vykonávaním kontrolovaných úkonov dochádza k ich automatizácii. V budúcnosti stačí na nich vynaložiť menšie množstvo vôle.
4. Posilnenie vôle v jednej oblasti má za následok zlepšenie predpokladov na sebareguláciu aj v oblastiach iných.

Takáto koncepcia vôle je intuitívna a väčšina laikov by s ňou súhlasila či ju priamo vedela sformulovať. Ako ju možno experimentálne overiť?

Metódy výskumu vôle

Vôľa slúži na sebareguláciu. Meria sa preto výkonom na sebaregulačných úlohách v rôznych oblastiach, napríklad:

- úlohy vyžadujúce koncentráciu (test pozornosti...)
- kontrola myslenia (vedomé potláčanie alebo vyvolávanie myšlienok)
- riešenie frustrujúcej alebo neriešiteľnej úlohy (meria sa vytrvalosť)
- potláčanie alebo naopak posilňovanie emócií
- oddaľovanie pôžitku (sladkosť, zábava...)
- odolávanie bolesti, držanie svalového napätia (nejde o silu, ale výdrž)

Rôznou manipuláciou poradia týchto úloh a iných faktorov možno merať charakteristiky sebaregulačného procesu.

Vôľa ako obmedzený rezervoár energie

Ak je vôľový rezervoár zdieľaný medzi rôznymi oblasťami sebaregulácie, vyčerpanie vôle pri jednej sebaregulačnej úlohe by malo ovplyvniť výkon v nasledujúcej, aj keď je z inej oblasti. Presne toto sa ukazuje vo výskumoch.

Rané experimenty v tejto oblasti uskutočnili Baumeister et. al. (1998). V jednom boli účastníci inštruovaní, aby na výskum prišli hladní a následne boli umiestnení (každý sám) v miestnosti s čerstvo upečenými čokoládovými keksíkmi. Časť účastníkov mala povolené keksíky zjesť, druhá nie. Účastníci, ktorí museli vynakladať vôľu, aby sa z keksíkov neponúkli, mali horšiu vytrvalosť pri následnom riešení frustrujúcej úlohy. V inom experimente účastníci, ktorí mali za úlohu počas pozerania 10-minútového komického videa neprejavovať a nepociťovať emócie, mali horší výkon pri riešení anagramov.

Muraven et. al (1998) zistili, že účastníci, ktorí sa snažili regulovať svoje emócie (či už ich prejavovať viac alebo menej) mali horšiu výdrž pri stisku ruky na cvičiacom prístroji ako kontrolná skupina. V druhom experimente mali účastníci spontánne písať vety, ktoré im prídu na myseľ. Jedna časť účastníkov dostala inštrukciu, aby sa počas písania snažili čo najmenej myslieť na "bieleho medveďa". Účastníci, ktorí potláčali svoje myšlienky, následne kratšie vytrvali pri riešení neriešiteľných anagramov. V treťom experimente bolo účastníkom pustené 18-minútové humorné video a boli inštruovaní čo najmenej sa smiať a usmievať.

Participant, ktorí sa predtým vyčerpali potláčaním myšlienok na bieleho medveďa, prejavovali emócie viac ako kontrolná skupina.

Schmeichel et. al. (2003) zistili, že kontrola pozornosti aj kontrola emócií zhoršuje výkon v následných komplexných (čítanie s porozumením, logické uvažovanie), ale nie automatizovaných kognitívnych úlohách (všeobecné vedomosti, memorizácia nezmyselných slabík).

Efekt vyčerpania vôľových zdrojov je pomerne veľký. Vo vyššie spomínaných experimentoch (Baumeister et. al., 1998) participanti 5 minút vystavení pokušeniu čokoládových keksíkov vytrvali pri riešení frustrujúcej úlohy v priemere 8 minút (19 pokusov) zatiaľ čo kontrolná skupina 21 minút (33 pokusov). Participanti, ktorí mali za úlohu 10 minút regulovať emócie, z 13 riešiteľných anagramov vyriešili v priemere 4.94 a tí, čo video pozerali bez pokusu o ovládanie svojich emócií, 7.29.

Nedávna metaanalýza 83 štúdií (Hagger et. al., 2010) potvrdila konzistenciu efektu vyčerpania vôle, pričom variácia medzi rôznymi sférami sebaregulácie bola minimálna. Ukázala tiež, že sebaregulácia súvisí s pocitom úsilia a následnou únavou u participantov.

Podporu pre efekt vyčerpania vôle poskytuje aj výskum Hofmanna et. al. (2012; podľa: Baumeister, Tierney, 2011). V týždeň trvajúcej štúdiu 205 participantov podávalo v náhodných intervaloch počas dňa hlásenia o tom, či aktuálne pociťujú nejakú túžbu, či je táto túžba konfliktná, či používajú sebareguláciu, aby jej odolali a pod. Všeobecným trendom bolo, že čím dlhšie ľudia využívali sebareguláciu na odolávanie túžbam, tým skôr podľahli nasledujúcemu pokušeniu.

Efekt vyčerpania vôľových prostriedkov je doložený veľkým množstvom experimentov z rôznych laboratórií. Výskumy konzistentne potvrdzujú, že vôľový rezervoár je obmedzený a zdieľaný medzi rôznymi oblasťami sebaregulácie. Zároveň ukazujú, že vyčerpanie vôľových prostriedkov nastáva už po niekoľkých minútach aktívnej sebaregulácie a jeho efekt je pomerne veľký. Preto je namieste otázka: možno vôľový rezervoár rozšíriť?

Posilňovanie vôle

Súbežne s výskumom vyčerpania vôle začali vedci hľadať aj možnosti jej posilnenia. Vyšli z jednoduchého prepokladu – v súlade s laickou predstavou, vôľu môžeme posilniť jednoducho opakovaným vykonávaním aktov vedomej sebaregulácie.

V jednom z prvých experimentov Muraven et. al. (1999) zistili, že participanti, ktorí po dobu 2 týždňov vedome regulovali držanie tela (snažili sa mať vystretý

chrbát) zaznamenali v porovnaní s kontrolnou skupinou signifikantné zlepšenie na testoch sebaregulácie. Najväčšie zlepšenie zaznamenali tí participanti, ktorí nácvik plnili najviac pociťovo.

Oaten a Cheng v troch experimentoch (2006a, 2006b, 2006c) skúšali ďalšie typy intervencií. Zistili, že 4-mesačné vedenie detailných finančných záznamov viedlo k postupnému zlepšovaniu výkonu v úlohe vizuálnej pozornosti. 2-mesačný tréning pravidelných fyzických cvičení viedol k zlepšeniu výkonu v úlohe vizuálnej pozornosti a taktiež k zlepšeniu v iných sebaregulačných oblastiach (menej stresu, zdravšie stravovanie, menej fajčenia a pitia alkoholu, zlepšenie študijných návykov a poriadnosti v domácich prácach). Študenti, ktorí mali ako sebaregulačnú nácvikovú úlohu pravidelne venovať istý čas štúdiu, mali taktiež zlepšený výkon v kognitívnej pozornostnej úlohe a vykazovali menej stresu, fajčenia a pitia.

Muraven (2010a) sa v ďalšom experimente snažil odlíšiť, či posilňovanie vôle nie je dôsledkom pozitívnych očakávaní participantov. Časť participantov dostala za úlohu nacvičovať úlohy skutočne vyžadujúce sebareguláciu (trénovanie stisku ruky, vyhýbanie sa jedeniu sladkého). Dve kontrolné skupiny robili úlohy, ktoré podľa predchádzajúcich výskumov nevyžadovali významné množstvo sebaregulácie (písanie denníka o sebaovládaní, riešenie jednoduchých matematických úloh). Všetci participanti však boli informovaní, že pravidelné vykonávanie ich úloh vedie k posilňovaniu sebakontroly. Po dvoch týždňoch nácviku dosiahli prvé dve skupiny v porovnaní kontrolnými signifikantné zlepšenie v sebaregulačných výkonoch, čo poukazuje na reálny efekt posilňovania vôle, ktorý nastáva iba pri vynakladaní úsilia na sebareguláciu.

Výskumy ukazujú, že aj malé sebaregulačné úkony, ak sú vykonávané vedome a pravidelne, majú dopad na posilňovanie vôle. Napr. používanie nedominantnej ruky na bežné úlohy ako miešanie nápojov, umývanie zubov či prácu s myšou viedlo k lepšej výdrži v sebaregulačných úlohách (Baumeister et. al., 2006). Fajčiari, ktorí 2 týždne trénovali sebareguláciu jednoduchými úkonmi vydržali abstinovať dlhšie ako tí, ktorí vykonávali úlohy nevyžadujúce sebareguláciu, ale o ktorých si mysleli, že sebareguláciu vyžadujú (Muraven, 2010b).

Výskumy posilňovania vôle ukazujú, že nezávisí od konkrétnej oblasti, kde je vôľa uplatňovaná: podstatou je prelamovať zvyky, inhibovať automatickú odpoveď. Postačujú aj jednoduché úkony, ak sa pri nich uplatňuje vedomá sebaregulácia. Dôležitou otázkou je stropový efekt takýchto úkonov: po akom množstve nácviku prestanú prinášať zlepšenie? Ako možno posilňovať vôľu potom? Túto otázku musia osvetliť ďalšie výskumy.

Vôľa a motivácia

Alternatívnym vysvetlením výskumov vyčerpania vôle je, že dochádza k poklesu motivácie: ak majú participanti vykonávať ďalšiu úlohu, ktorá je nezaujímavá a náročná, môžu byť len menej ochotní na ňu vynaložiť úsilie. Čo sa stane, ak by bola participantom dodaná motivácia zvýšiť sebaregulačný výkon?

Muraven et. al. (2006) ukázali, že v závislosti od okolností ľudia skutočne vynakladajú buď viac alebo menej vôle. Participantom dali prvé kolo sebaregulačných úloh a niektorých informovali, že budú nasledovať dve ďalšie. Informovaní participanti mali horší výkon v druhom, ale lepší v treťom kole. Navyše, horší výkon v druhom kole predikoval lepší výkon v treťom – ako keby si "šetrili" vôľu pre budúce použitie.

V ďalšom experimente ponúkli experimentátori odmenu za výkon v druhom kole – participanti vďaka nemu mobilizovali sebaregulačné prostriedky a mali lepší výkon. Na druhej strane, ak boli participanti po tomto druhom kole (teda už po vynaložení úsilia) informovaní, že bude nasledovať tretie kolo, za ktoré budú rovnako odmenení, výkon v treťom kole bol horší napriek finančnej motivácii. Opäť sa ukázalo, že lepší výkon v druhom kole znamenal horší výkon v treťom kole. Keďže participanti o treťom kole nevedeli, nemohli si našetriť prostriedky na sebareguláciu – už ich vynaložili v druhom kole, aby získali odmenu.

V inom experimente participanti, ktorým po prvom kole oznámené, že výkon v druhom kole sebaregulačných úloh pomôže druhým alebo ak bola táto úloha zdôraznená ako dôležitá, mali lepší výkon než tí bez tejto motivácie (Muraven, Slessareva, 2003).

Výskumy ukazujú, že motivácia pomáha ľuďom mobilizovať sebaregulačné zdroje, ale nie je s nimi totožná. V istom bode dochádza k objektívnemu vyčerpaniu vôle, ktoré motiváciou nemožno kompenzovať. To je v súlade s praktickým poznaním, že človek sa nevie sebaregulovať neobmedzene: po čase sa jednoducho vyčerpá. Ľudia si síce pravdepodobne nechávajú v zálohe časť vôľového rezervára, ktorý by sa nevedome uplatnil v extrémnych situáciách (napr. ohrozenie života), schopnosť mobilizovať vôľu vedome je však obmedzená.

Výzvy pre budúci výskum

Aj keď výskumná literatúra o vôli je pomerne bohatá, veľa otázok zostáva nezodpovedaných: Ako sa vôľa utvára v priebehu vývinu? Ako sa dopĺňa (spánok, odpočinok)? Mení svoju hladinu počas dňa? Koľko z vôle možno zvedomiť a na čo všetko možno vedomú vôľu použiť (napr. smerom k zmeneným stavom vedomia,

regulácia autonómneho nervového systému (Kox et. al., 2014))? Ako súvisí vôľa s emocionalitou (napr. strach, hnev, radosť)? Tieto a podobné otázky sú výzvou pre budúci výskum. Skúsme sa bližšie pozrieť na jednu z nich: vzťah vôle a osobnosti.

VÔĽA A OSOBNOSŤ

Praktická dôležitosť vôle

Už Mischel (Shoda, Mischel, Peake, 1990) ukázal, že schopnosť oddialenia potešenia vo veku 4 – 5 rokov predikuje inteligenciu, akademické úspechy a schopnosť zvládať stres a frustráciu v adolescencii. V zhode s tým novšie štúdie objavujú, že ľudia s dobrou sebakontrolou (Tangney, Baumeister, Boone, 2004; Moffitt et. al., 2011):

- dosahujú lepšie známky v škole,
- majú vyššiu sebadôveru,
- majú rozvinutejšiu empatiu a stabilnejšie vzťahy,
- sú emočne stabilnejší, zažívajú menej stresu, depresie, úzkosti a vykazujú menej psychotických prejavov,
- sú telesne zdravší,
- páchajú menej kriminality.

Na druhej strane, takmer každý osobný alebo sociálny problém súvisí aspoň čiastočne s neschopnosťou sebaregulácie, či už ide o nezdravé stravovanie sa, prokrastináciu, nedostatok cvičenia, užívanie drog, impulzívne správanie alebo násilnú kriminalitu (Baumeister, Heatherton, Tice, 1994).

Napriek praktickej dôležitosti vôle ju takmer žiadna z teórií osobnosti explicitne nespomína. Dá sa ale vôbec postaviť zmysluplný model osobnosti bez zohľadnenia jej vôľových prvkov? Vôľu predsa potrebujeme takmer na všetko – vždy, keď vedome kontrolujeme svoje konanie. Je možné, že teórie osobnosti v skutočnosti vôľové procesy zahŕňajú, len ich priamo nepomenúvajú? Skúsme sa najprv pozrieť na to, čo majú existujúce teórie spoločné – koncept rozvinutej osobnosti.

Vôľa a rozvinutá osobnosť

Každá celostnejšia osobnostná teória hovorí o možnosti rozvoja osobnosti. Tento proces aj popisujú a dávajú odporúčania pre jeho aplikáciu, najmä do terapie. Rozvinuté osobnosti sa nazývajú rôzne: integrovaná (Jung), osobnosť so

silným egom a zrelými obrannými mechanizmami (Freud), tvorivý typ (Rank), produktívny typ (Fromm), sebaaktualizovaná osobnosť (Maslow) či zrelá osobnosť (Rogers). Bez ohľadu na pomenovanie majú niekoľko spoločných črt:

- vedomá práca s nevedomím,
- prijímanie seba a iných, autenticnosť,
- etické, prosociálne city a motivácie,
- sloboda, nezávislosť.

Už na prvý pohľad sa črtá súvis medzi charakteristikami rozvinutej osobnosti a vôľou. Sloboda, nezávislosť a práca s nevedomím zjavne vyžadujú vedomú reguláciu, prosociálne city zase obmedzenie egoizmu. Znakom rozvinutej osobnosti je teda dobrá sebakontrola – vôľa. Vôľa je nevyhnutná aj v procese rozvoja osobnosti, ktorý treba regulovať, usmerňovať a meniť zaužívané vzorce správania. Nestane sa to automaticky – je potrebné prispieť určitým úsilím. Osobnostný rast aj terapia sú procesmi, ktoré vyžadujú množstvo cieľenej sebaregulácie a vytrvalosti.

Proces rozvoja osobnosti je komplexný a dlhodobý a experimentálne skúmať jeho vôľové charakteristiky je náročné. Môžeme ale v prvom kroku identifikovať jeho subprocessy a skúmať ich vzťah k vôli. Pozrime sa, aké z týchto subprocessov dokážeme nájsť v jednotlivých teóriách.

Vôľové procesy v osobnostných teóriách

V Tabuľke 1 uvádzame psychologické smery podľa Halla a Lindzeyho (1997) a identifikujeme v nich procesy zahŕňajúce vôľové elementy. Samozrejme, tieto procesy majú väčšinou aj kognitívne a emocionálne aspekty v rôznych väzbách. Základným princípom však je, že sa neudejú samé od seba, ale je na ne potrebné vynaložiť istú námahu, vedomé úsilie a sebareguláciu. Túto tabuľku vidíme ako predbežný náčrt, ako podnet na ďalšie skúmanie.

Z prehľadu je zrejmé, že každá teória osobnosti popisuje procesy alebo pojmy, ktoré obsahujú vôľové zložky. Budúci integratívny výskum by ich mal preskúmať bližšie a jasne identifikovať ich vôľové komponenty na úroveň základných mentálnych operácií. Z takejto analýzy by mohol vziť koncept vôle, ktorý by jednotlivé modely prepojil. Výsledná integratívna teória osobnosti zahŕňajúca vôľu by potom mala byť schopná vysvetliť všetky tieto procesy niekoľkými základnými princípmi.

Tabuľka 1

Teoretický prístup	Autori	Procesy s vôľovými prvkami
Psychoanalýza (klasická)	Freud	Vhľad, prekonávanie obranných mechanizmov, silné ego, sublimácia
Analytická psychológia	Jung	Individuácia, prijatie tieňa, transcendencia
Interpersonálna dynamika	Adler, Fromm, Horneyová	Prekonanie pocitu menejcnosti, zmena životného štýlu, prekonanie anxiety
Eriksonova teória	Erikson	Prekonávanie vývinových kríz, budovanie cností
Humanizmus	Rogers, Maslow	Nezávislosť, kongruencia, prosociálnosť
Existenciálna psychológia	Biswanger, Boss	Zmena konštrukcie sveta, existenciálna voľba, autenticita
Psychológia osobných konštruktov	Kelly	Zmena systému konštruktov
Teória poľa	Lewin	Energia, napätie, sila
Systematický eklekticismus	Allport	Funkčná autonómia, aktivita propria, energia, emočná istota
Konštitučné teórie	Sheldon	Prejavy somatotonie
Faktorová analýza	Cattell	Sila Ega, asertivita, sebakontrola
Prístupy inšpirované behaviorizmom	Dollard, Miller, Wolpe	Systematická desenzitizácia
Sociálno-kognitívne teórie	Bandura, Seligman, Mischel	Self-efficacy, naučená bezmocnosť, vysvetľovací štýl, odloženie uspokojenia

Identifikovať vôľové zložky osobnosti je dôležité aj pre prax: ak sa ukáže, že uvedeným procesom sčasti podlieha spoločná dynamika, posilňovanie vôle by malo znamenať zlepšenie vo všetkých týchto procesoch. Ukážme si tento postup bližšie na konkrétnom príklade: prekonávanie obranných mechanizmov.

Prekonávanie obranných mechanizmov

Podľa Freuda je ľudská osobnosť plná pnutí a dizonancií medzi vedomím a nevedomím. Tieto pnutia spôsobujú úzkosť. Aby jej sa človek vyhol, nevedome aplikuje obranné mechanizmy ako projekcia, potlačenie, popretie a pod., ktorými je úzkosť držaná mimo vedomia. Kľúčom terapie je odhaliť tieto obranné

mechanizmy a primäť pacienta k ich uvedomeniu. Aj keď pohľad klasickej psychoanalýzy bol novšími výskumami upresnený, existenciu viacerých obranných mechanizmov potvrdzujú experimenty v sociálnej psychológii (Baumeister, Dale, Sommer 1998; Westen, 1999).

Obranné mechanizmy sú hlboko vžitú na úrovni správania, cítenia aj myslenia. Sú to automatizované a roky utvrdzované nevedomé procesy. Človek musí uplatniť vedomú sebareguláciu, aby si ich uvedomil a premenil. Freud hovoril v kontexte terapie o prekonávaní odporu, kedy pacient "musí nájsť odvahu nasmerovať pozornosť" na vlastné neurotické prejavy (Freud, 1914). Prelamovanie zvyku, automatizovanej reakcie je základným prvkom vôľového procesu (Baumeister, Tierney, 2011).

V psychoanalýze terapeut najprv rozpozná obranné mechanizmy pacienta a konfrontuje ho s nimi. To však nestačí – pacient ich musí pochopiť sám a vytesňované emócie prežiť – akt vyžadujúci emočnú reguláciu. (Muraven et. al. (1998) zistili, že emočná regulácia oboma smermi – potláčanie aj intenzívnejšie prejavovanie – odčerpáva sebaregulačné prostriedky.) Kým sa podarí k vytesňovanej emócií dostať, požaduje to veľa koncentračného úsilia – zaužívané vzorce musia byť vedome odtláčané. Celý proces je pritom dlhodobý a zväčša naráža na obdobia, kedy nedochádza k pokroku, resp. pokrok nie je viditeľný.

Pri prekonávaní obranných mechanizmov je prítomných niekoľko procesov vyžadujúcich vôľu: koncentrácia pozornosti, emočná regulácia, plánovanie a vytrvalosť.

Zaujímavú súvislosť si všimol psychoanalytik John Wheelis (1958; podľa: Baumeister, Tierney, 2011). Freudovi pacienti boli predovšetkým viktoriáni strednej triedy, u ktorých sa pestovanie vôle považovalo za cnosť. Mali rigidnú morálku a silné obranné mechanizmy, ktoré bol problém prelomiť. Najväčšie úsilie v rámci terapie vyžadovalo dosiahnutie vhladu: následná zmena nežiadúceho správania už nebola taká ťažká. Naopak, v 50. rokoch Wheelisovi klienti dosahovali vhlad oveľa rýchlejšie, ale chýbala im "sila", teda vôľa zmeniť sa.

Núka sa zaujímavá interpretácia, ktorú ponúkame ako hypotézu. Obranné mechanizmy môžu súvisieť s nevedome uplatňovanou vôľou: vznikajú systematickým potláčaním emócií, teda opakovanými kontrolovanými úkonmi emočnej regulácie. Neskôr sa dejú už úplne automaticky, mimo vedomej pozornosti. Ak sa tieto vzorce prelomia a vnesú do vedomia, v nich viazaná vôľa sa dá použiť v inej oblasti, a tak riešiť problém, ktorý zakrývali. Ak však človek dosiahne vhlad bez toho, že by prelomil obranné mechanizmy, musí vôľové zdroje mobilizovať inde.

Obranné mechanizmy sú najbližšie späté s psychoanalýzou, ale väčšina osobnostných teórií obsahuje podobné procesy. U Rogersa je to kongruencia a presná symbolizácia zážitkov: prijímanie všetkého do vedomia, v kognitívnej terapii je to práca s nevedomými postojmi atď.

Problematiku obranných mechanizmov by sme mohli rozobrať bližšie a analyzovať ju na úroveň základných mentálnych operácií v konkrétnych terapeutických technikách. Vzhľadom na priestor sme uviedli len základný náčrt, z ktorého je ale súvis s vôľovou dynamikou zrejmy. Obdobné analýzy ďalších procesov, ktoré sme uviedli vyššie, sú predpokladom integrácie vôle do modelu osobnosti.

VÔĽA A ROZHODOVANIE

Ukázali sme si, ako posledné výskumy sebaregulácie poukazujú na existenciu jednotnej vôľovej dynamiky a vôľové procesy hrajú dôležitú úlohu v ľudskej osobnosti. Rozhodovanie má často do činenia s vedomou reguláciou a aktívnym konaním, preto by sa pri ňom mala uplatňovať aj vôľa. Posledné výskumy rozhodovania túto súvislosť podporujú.

Doterajší výskum

Výskum rozhodovania sa od počiatku orientoval predovšetkým na kognitívne a čiastočne emocionálne aspekty rozhodnutí (Kahneman, Tversky, 1979; Smith, Kosslyn, 2007; Sternberg, 2012). Aktuálne výskumy ukazujú, že rozhodovanie čerpá z rovnakých mentálnych prostriedkov ako sebaregulácia. Možno preto pozorovať 2 efekty:

- rozhodovanie má za následok horšiu sebareguláciu,
- po sebaregulačnom výkone sa ľudia horšie rozhodujú.

Niekoľko experimentov dokladajúcich prvý efekt uvádzajú Vohsováet. al. (2008). Napríklad participanti, ktorí si mali zo 60 dvojíc produktov zvoliť preferované možnosti (boli informovaní, že na základe svojich výberov dostanú na konci experimentu darček), udržali ruku v ľadovej vode kratšie ako kontrolná skupina (67 vs. 27 sekúnd).

V ďalšom experimente séria rozhodnutí o tom, ako majú byť vedené hodiny jedného predmetu (študenti boli informovaní, že ich preferencie budú mať reálny dopad na vyučovanie) viedla k horšej vytrvalosti pri neriešiteľných (9 vs 12 minút) aj riešiteľných (14 vs 17 minút) úlohách.

V ďalšej štúdií Vohsováet. al. (2008) oslovovali nakupujúcich v obchodnom dome. Ukázalo sa, že čím viac sa počas nakupovania rozhodovali a čím podstatnejšie rozhodnutia robili, tým kratšie vytrvali pri riešení matematických úloh.

Ďalšie výskumy ukazujú, že ľudia po sebaregulácii majú tendenciu vyhýbať sa rozhodnutiam, oddaľovať ich alebo akceptovať status quo (Anderson, 2003). Častejšie využívajú rýchle a heuristické rozhodovanie (napr. efekt príťažlivosti) (Pocheptschovaet. al., 2009; Masicampo, Baumeister, 2008).

Levavet. al. (2010) ukázali, že rozhodovaním vyčerpaní participanti majú tendenciu voliť si preddefinovanú možnosť, aj keď je drahšia. V jednom experimente skúmali rozhodnutia reálnych zákazníkov pri nákupe áut. Kupujúci si konfigurovali parametre auta cez webstránku, od detailov ako typ spätného zrkadielka alebo ráf kolesa po farbu karosérie a motor. Výskumníci manipulovali poradím volieb. Čím viac rozhodnutí participanti urobili, tým bola väčšia tendencia pri ďalšej voľbe odkliknúť preddefinovanú možnosť.

Budúce smerovanie výskumu

Doterajší výskum rozodovania a vôle sa orientoval predovšetkým na to, ako rozhodovanie vyčerpáva vôľové prostriedky a ako vyčerpané vôľové prostriedky vplyvajú na rozhodovanie. Ďalšou oblasťou sú účinky opakovaných rozhodnutí: ak sa človek v určitej situácii opakovane rozhoduje pre nejakú možnosť, dokáže sa pre ňu nabadúce rozhodnúť ľahšie, a naopak ťažšie pre protichodnú? Čo je potrebné na prekonanie tohto zvyku? Táto otázka je sčasti adresovaná výskumami automatizácie a posilňovania vôle.

Oblasťou dôležitou pre prax je plnenie rozhodnutí. Keď sa človek rozhodol a vie, čo chce vykonať, ako má vytrvať pri naplňaní rozhodnutia? Užitočný by bol integratívny model rozhodovania, ktorý by umožnil riešiť konkrétne praktické situácie (prokrastinácia, prekonávanie závislostí, osobný rozvoj). Takýto model by predpokladal objasnenie vzťahu medzi emocionalitou a vôľou (zdá sa, že silné nevedomé emócie odčerpávajú vedomú vôľu, napr. strach, pocit menejcennosti alebo naučená bezmocnosť). V týchto prípadoch nemusí stačiť iba samotné posilňovanie vôle, ale aj spracovanie nahromadených emócií a racionalizácií (teda kognitívnych procesov) na ne naviazaných. Spôsob, akým by sa tento model dal zostrojiť, sme popísali v predchádzajúcej časti príspevku.

ZÁVER

Za posledných 15 rokov sa vo výskumnej literatúre nahromadilo množstvo poznatkov o sebaregulácii. Smerujú k modelu, ktorý je blízky pôvodným psychologickým koncepciám o vôli a v súlade s tým začínajú teoretici opäť používať označenie vôľa. Znovuobjavenie vôle predstavuje výzvu pre iné oblasti psychológie, ako túto dynamiku zohľadniť a preskúmať v nadväznosti na danú oblasť.

V príspevku sme uviedli prehľad aktuálnych poznatkov o vôli a pokúsili sa prepojiť ich s oblasťou rozhodovania. Vôľa a rozhodovanie sa stretávajú hlavne v troch oblastiach: rozhodovanie a sebaregulačné prostriedky, dlhodobé dôsledky rozhodnutí a plnenie rozhodnutí. Model rozhodovania prepojený s vôľou by preto bol integratívnejší a mal by praktické výhody.

Ďalej sme si položili otázku, aká teória osobnosti by mohla takýto model poskytnúť. Takmer žiadna vôľu priamo nepomenúva, aj keď väčšina popisuje procesy s vôľovými zložkami. Prehľadovo sme v existujúcich teóriách takéto procesy identifikovali. Ak skutočne čerpajú zo spoločného vôľového rezervoára, posilňovaním vôle ich možno zefektívňovať, čo je dôležité pre terapiu. Model osobnosti začleňujúci vôľu by teda mal teoretické aj praktické výhody.

Bližšie sme si rozobrali prípad prekonávania obranných mechanizmov a identifikovali jeho subprocesy, ktoré vyžadujú vôľu. Budúca práca by mala spočívať v bližšej analýze vôľových aspektov osobnosti (až na úroveň základných mentálnych operácií) a ich následnom pospájaní v kontexte osobnosti ako celku.

VZŤAH ROZHODOVACÍCH ŠTÝLOV A VYBRANÝCH SOCIÁLNO-PSYCHOLOGICKÝCH CHARAKTERISTÍK

Jozef Bavoľár, Oľga Orosová

Úvod

Rozhodovacie štýly predstavujú stabilnú charakteristiku rozhodovania jednotlivca. Sú ponímané ako stabilná kognitívna charakteristika jednotlivca, pričom boli sledované ich vzťahy s inými kognitívnymi premennými (rozhodovacie kompetencie – Parker et al., 2007), osobnostnými vlastnosťami (vyhľadávanie vzrušenia, ohnisko kontroly – Baiocco et al., 2009) či stresovou reakciou (Thunholm, 2008), absentuje však sledovanie vzťahov s premennými sociálneho prostredia. Cieľom prezentovaného príspevku je práve osvetliť tieto relácie.

Rozhodovacie štýly

Na rozhodovacie štýly môže byť vo všeobecnosti nazerané ako na 1) habituálnu reakciu, ktorú jednotlivci používajú pri rozhodovaní, alebo ako na 2) pre jednotlivca charakteristický spôsob vnímania a odpovedania na rozhodovacie situácie (Scott, Bruce, 1995). V príspevku považujeme za kľúčovú definíciu rozhodovacích štýlov ako „naučeného habituálneho vzoru prejavovaného indivíduom pri konfrontácii s rozhodovacou situáciou. Nie je to osobnostná črta, ale na zvyku založený sklon reagovať špecifickým spôsobom v špecifickom rozhodovacom kontexte“ (Thunholm, 2004).

Existuje viacero klasifikácií rozhodovacích štýlov. Tie najvšeobecnejšie vychádzajú z teórií duálnych procesov a rozlišujú racionálny (vedomý, logický, pomalší) a skúsenostný štýl (nevedomý, intuitívny, rýchly) (Pacini, Epstein, 1997), ktoré však aj napriek opačným charakteristikám nie sú vnímané ako opozitá a navzájom sa vylučujúce. Konfliktová teória rozhodovania rozlišuje tri základné rozhodovacie štýly (defenzívne vyhýbanie, vigilancia a hypervigilancia). Objektom záujmu v príspevku je päť rozhodovacích štýlov, ktoré na základe faktorovej analýzy vykonanej na štyroch vzorkách identifikovali Scott a Bruce (1995). Okrem už uvedených racionálneho a intuitívneho rozhodovacieho štýlu vymedzujú aj štýl závislý, vyhýbavý a spontánny. Kým pri prvých dvoch platia už uvedené charakteristiky, závislý štýl opisujú ako väčšiu tendenciu vyhľadávať rady u iných

a spoliehať sa na ne. Pri vyhýbavom rozhodovacom štýle je charakteristickým znakom snaha vyhnúť sa rozhodnutiam, kedykoľvek to je možné, pri spontánnom zasa pociť časového tlaku a snaha o čo najskoršiu kompletizáciu rozhodovacieho procesu.

Sociálno-psychologické charakteristiky

Najširšiu triedu sledovaných sociálno-psychologických charakteristík tvorili psychologické potreby, presnejšie len jedna z nich. Vychádzajúc zo self-determinačnej teórie motivácie (Deci, Ryan, 1985), objektom záujmu boli tri triedy potrieb – autonómie, kompetencie a vzťahových potreby. Ich uspokojenie podľa danej teórie (Ryan, 1995) zabezpečuje dosiahnutie vyššej úrovne subjektívnej pohody a zdravia. Dané potreby sú na nevedomej úrovni, pričom vedomé (verbalizované) potreby môžu byť s nimi v konflikte (s následnými negatívnymi následkami). To je dôsledkom toho, že hodnoty, túžby a vedomé ciele nie sú len reflexiou potrieb, ale sú odvodené z ich interakcie s kultúrnymi vplyvmi. Objektom nášho záujmu boli najmä vzťahové potreby.

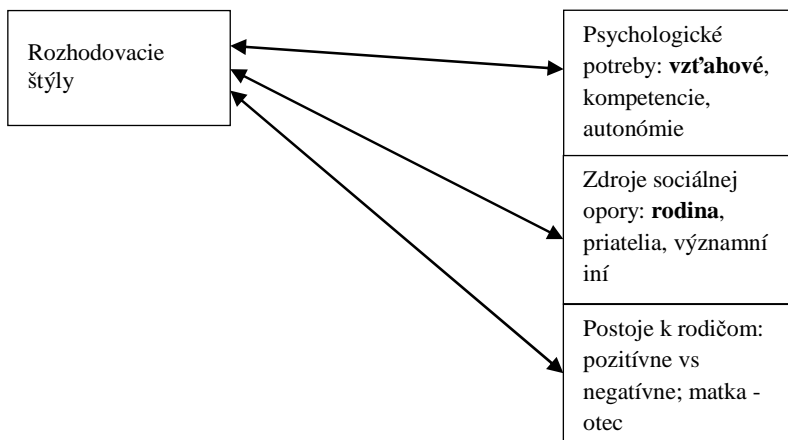
Konkrétnejšou sociálno-psychologickou charakteristikou boli vnímané zdroje sociálnej opory. Sociálna opora (pocit, že jednotlivec je milovaný, je mu poskytovaná starostlivosť, patrí do sociálnej siete) napomáha dosahovaniu telesného i duševného zdravia (Ovd Knesebeck, Geyer, 2007) a je prediktorom zdravého životného štýlu (Gecková, Pudelský, van Dijk, 2001). Môžeme očakávať, že sociálna opora bude spájaná najmä s preferenciou závislého rozhodovacieho štýlu, ktorý hovorí o hľadaní pomoci u iných ľudí. Jedným z najvýznamnejších zdrojov sociálnej opory sú rodičia, aj keď v období adolescencie stúpa význam priateľov a iných ľudí. Práve rodičia sú objektom poslednej časti prezentovaného výskumu, keďže správanie adolescentov je spojené s ich vnímaním akceptovania rodičmi, vnímaním rodičovských štýlov či emocionality (Forehand, Nousiainen, 1993).

METÓDA

Cieľ výskumu

Základným cieľom výskumu bolo sledovanie vzťahu medzi preferenciou rôznych rozhodovacích štýlov a vybranými sociálno-psychologickými charakteristikami. Postup overovania zobrazuje obrázok 1.

V prvom kroku boli sledované vzťahy rozhodovacích štýlov s psychologickými potrebami. Za hlavného reprezentanta sociálno-psychologických premenných boli zvolené vzťahové potreby. Ak tieto budú súvisieť s preferenciou sledovaných rozhodovacích štýlov, v ďalšom kroku sa sledujú vzťahy rozhodovacích štýlov so zdrojmi sociálnej opory – rodinou, priateľmi a významnými inými. Ak bude významný vzťah rozhodovacích štýlov s rodinou ako zdrojom sociálnej opory, najšpecifickejším skúmaným súvisom bude vzťah rozhodovacích štýlov s prežívanými emóciami voči rodičom.



Obrázok 1 Sledované vzťahy

Vzorka

Dáta boli zozbierané v rámci 2. kola štúdie SLICE (Student Life Cohort in Europe) sledujúcej rizikové správanie univerzitných študentov. Konečné dáta pre túto štúdiu pochádzajú od 218 študentov košických vysokých škôl (Univerzita Pavla Jozefa Šafárika, Technická univerzita, Univerzita veterinárneho lekárstva a farmácie) s priemerným vekom 20,78 roku, z ktorých bolo 141 žien (65%).

Nástroje zberu dát

Na zber údajov boli použité nasledujúce metodiky. Preferenciu rozhodovacích štýlov sme zisťovali Dotazníkom všeobecných rozhodovacích štýlov (General Decision Making Style; Scott, Bruce, 1995), ktorý identifikuje mieru používania piatich rozhodovacích štýlov uvedených vyššie. Keďže ide o na Slovensku relatívne neznámy nástroj (nemáme informácie o jeho tuzemskom použití, aj keď je relatívne podrobne popísaný Hanákom (2013)), pri každom štýle uvádzame v zátvorke aj hodnotu Cronbachovej alfy ako ukazovateľa vnútornej konzistencie subškály. Bol sledovaný racionálny (0,65), intuitívny (0,73), závislý (0,82), vyhýbavý (0,87) a spontánny (0,80) rozhodovací štýl.

Úroveň uspokojovania psychologických potrieb sme posudzovali na základe výsledku v Balančnom teste psychologických potrieb (Sheldon, Hilpert, 2012). Test vychádza zo self-determinačnej teórie a identifikuje mieru naplnenia vzťahových potrieb (0,70), potreby autonómie (0,71) a kompetencie (0,67). Ako sledované vnímané zdroje sociálnej opory boli sledované rodina (0,95), priatelia (0,86) a významní iní (0,97), na tento účel bola použitá Multidimenzionálna škála vnímanej sociálnej opory. Vnímanie rodičov bolo sledované prostredníctvom metodiky Vnímanie rodičov (Phares, Renk, 1998), ktorá sledovala intenzitu pozitívnych a negatívnych emócií voči matke i otcovi.

VÝSLEDKY

Kým prejdeme k výsledkom hovoriacim základnom celi výskumu - sledovaní vzťahu rozhodovacích štýlov a vybraných sociálno-psychologických premenných, prezentujeme (Tabuľka 1) vzájomné vzťahy medzi rozhodovacími štýlmi.

Takmer všetky korelácie medzi rozhodovacími štýlmi boli vyhodnotené ako štatisticky významné. Intenzívnejšie využívanie racionálneho štýlu je spojené v väčšom využitím intuitívneho a závislého a s menším využívaním vyhýbavého a najmä spontánneho rozhodovacieho štýlu. Vyššia miera využívania intuitívneho štýlu je spojená s väčším využívaním (okrem racionálneho) závislého a spontánneho rozhodovacieho štýlu. Ďalšie dve pozitívne vzťahy boli medzi vyhýbavým a závislým, resp. spontánnym štýlom.

Tabuľka 1 Interkorelácie rozhodovacích štýlov

	Racionálny	Intuitívny	Závislý	Vyhýbavý
Intuitívny	0,208**			
Závislý	0,306***	0,225**		
Vyhýbavý	-0,233**	-0,044	0,278***	
Spontánny	-0,439***	0,258***	0,107	0,367***

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Následne sme sledovali vzťah rozhodovacích štýlov s najširšou triedou sociálno-psychologických charakteristík – psychologickými potrebami. Získané hodnoty korelačných koeficientov uvádzame v tabuľke 2.

Tabuľka 2 Korelácie rozhodovacích štýlov a psychologických potrieb

	vzťahové	kompetencie	autonómie
Racionálny	0,148*	0,177**	0,193**
Intuitívny	0,311***	0,329***	0,329***
Závislý	0,264***	-0,084	-0,005
Vyhýbavý	-0,185**	-0,465***	-0,440***
Spontánny	0,001	-0,112	-0,019

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Miera uspokojovania psychologických potrieb vôbec nesúvisí s využívaním spontánneho rozhodovacieho štýlu. Závislý štýl je spojený s vyššou mierou uspokojenia len vzťahových potrieb, slabé, aj keď štatisticky významné pozitívne boli pozitívne vzťahy racionálneho štýlu so všetkými tromi potrebami. Najsilnejšie vzťahy boli zaznamenané v prípade vyhýbavého rozhodovacieho štýlu, ktorého využívanie je spojené s nižšou mierou uspokojenia najmä potrieb kompetencie a autonómie, v menšej miere aj vzťahových potrieb. Vyššia miera uspokojovania sledovaných potrieb bola spojená s intenzívnejším využívaním najmä intuitívneho rozhodovacieho štýlu.

Keďže štyri z piatich rozhodovacích štýlov súviseli s uspokojením vzťahových potrieb, predpokladali sme pri nich aj súvislosť s vnímaním zdrojov sociálnej opory. Výsledky korelačnej analýzy týchto premenných prezentuje tabuľka 3.

Tabuľka 3 Korelácie rozhodovacích štýlov a zdrojov sociálnej opory

	rodina	priatelia	významní iní
Racionálny	0,173*	0,106	0,204**
Intuitívny	0,129	0,218**	0,302***
Závislý	0,255***	0,188**	0,302***
Vyhýbavý	-0,086	-0,092	-0,180**
Spontánny	-0,032	0,042	0,015

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Výsledky sčasti potvrdzujú náš predpoklad o vzťahu rozhodovacích štýlov a vnímaných zdrojov sociálnej opory. Žiaden vzťah nebol zistený (podobne ako v prípade psychologických potrieb) pri spontánnom rozhodovacom štýle, naopak najsilnejšie vzťahy sú v prípade závislého štýlu. V prípade ostatných štýlov môžeme hovoriť len o veľmi slabých vzťahoch – pri racionálnom a intuitívnom o pozitívnych, v prípade vyhýbavého štýlu o negatívnom vzťahu.

V poslednom kroku sme sledovali vzťahy rozhodovacích štýlov s najkonkrétnejšou sociálno-psychologickou premennou – prežívanými emóciami voči rodičom.

V tomto prípade sme zaznamenali najslabšie vzťahy – aj keď niektoré boli vyhodnotené ako štatisticky významné, boli veľmi slabé, vzťah rozhodovacích štýlov a emócií pociťovaných voči rodičom môžeme považovať za náhodný.

Tabuľka 4 Korelácie rozhodovacích štýlov a pozitívnych a negatívnych emócií voči rodičom

	Poz – matka	Poz - otec	Neg - matka	Neg - otec
Racionálny	0,083	-0,071	-0,197**	-0,184**
Intuitívny	0,085	0,029	-0,157*	-0,130
Závislý	0,163*	0,118	-0,125	-0,093
Vyhýbavý	-0,067	0,096	0,045	0,066
Spontánny	-0,036	0,109	0,074	0,003

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

DISKUSIA

V prvej časti výsledkov boli prezentované vzájomné korelácie medzi rozhodovacími štýlmi. Tie sú výrazne vyššie ako v predchádzajúcich výskumoch (Loo, 2000; Spicer, Sadler-Smith, 2005), čo vyvoláva otázky o použiteľnosti slovenskej verzie metodiky. Osem z desiatich vzťahov boli vyhodnotené ako štatisticky významné. Môže to byť spôsobené charakteristikami slovenskej verzie, aj keď preklad zabezpečoval prekladateľ pôvodom z Veľkej Británie a so skúsenosťami so psychologickými textami. Bolo by potrebné použitie metodiky na väčšej vzorke, ako aj overenie jej psychometrických charakteristík (najmä vzťahy s kognitívnymi štýlmi či sklonom k využívaniu intuície), aby bolo možné vhodnosť slovenskej verzie zodpovedne posúdiť.

Výsledky uskutočnených analýz poukázali na významné vzťahy rozhodovacích štýlov a sledovaných sociálno-psychologických charakteristík. Na najvyššobecnejšej úrovni bol tento vzťah preukázaný pri psychologických potrebách, ktoré boli viac uspokojované pri respondentoch s preferenciou intuitívneho a racionálneho štýlu, naopak nižšia miera ich uspokojenia bola zaznamenaná pri preferencii vyhýbavého štýlu. Pri prvých dvoch štýloch môžeme teda s istou opatrnosťou hovoriť o ich pozitívnom, pri vyhýbavom o negatívnom účinku, aj keď dizajn výskumu nedovoľuje usudzovať na kauzálne vzťahy.

Pri vzťahu s vnímanou sociálnou oporou z troch zdrojov sa ako najvýznamnejšie preukázalo vyššie vnímanie sociálnej opory zo všetkých troch zdrojov (rodiny, priateľov, významných iných) u respondentov s intenzívnejším používaním závislého rozhodovacieho štýlu. To je logicky vysvetliteľné, keďže títo ľudia sociálnu oporu pravdepodobne aktívne vyhľadávajú, takže je aj väčšia pravdepodobnosť jej získania. Podobný smer vzťahov, ale už menšej intenzity, sme zaznamenali aj v prípade intuitívneho a racionálneho rozhodovacieho štýlu. Tu sa do istej miery potvrdzuje záver zo vzťahov uvedených pri psychologických potrebách, kde uvedené dva štýly vystupovali ako „protektívne“ faktory. Keďže vnímanie sociálnej opory zo strany rodiny štatisticky významne súviselo s preferenciou racionálneho a závislého rozhodovacieho štýlu, predpokladali sme takisto aj súvislosť týchto štýlov s vnímaním frekvencie pozitívnych a negatívnych emócií zo strany rodičov. To sa potvrdilo len vo veľmi obmedzenej miere. Pri závislom štýle, u ktorého boli očakávané najsilnejšie vzťahy, bola štatisticky významná len vyššia intenzita pozitívnych emócií voči matke, pri vyššej preferencii racionálneho štýlu zase väčšia miera negatívnych emócií voči obom rodičom. Celkovo sa nejaví ako príslub očakávať užšiu súvislosť

Aj napriek odpovediam na viaceré otázky sa objavujú ďalšie ako reakcia na získané výsledky. Aj keď preferencia rozhodovacích štýlov je považovaná za stabilnú osobnostnú charakteristiku, je otázne, či preferencia jedného z nich je konzistentná aj v rámci odlišných situácií. Vzhľadom na sociálnu podmienenosť rozhodovacích štýlov i psychologických potrieb je otázne ako aj na ich zistené vzájomné súvislosti je otázne, či preferencia niektorých z nich môže byť príčinou inej miery uspokojenia potrieb, ale naopak iná intenzita niektorých potrieb spôsobí častejšie využívanie istých rozhodovacích štýlov. Ako pri rozhodovacích štýloch, tak pri psychologických potrebách sa pohybujeme na veľmi všeobecnej rovine, intenzita vzťahov sa oslabuje pri prechode ku konkrétnejším charakteristikám. Ako pri vnímanej sociálnej opore, tak aj pri vnímaných emóciách zo strany rodičov predpokladáme významnejší vplyv charakteristík iných ľudí (rodičov či iných zdrojov sociálnej opory), ktoré sa prejavujú výraznejšie ako rozhodovacie štýly.

Grantová podpora: Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe zmluvy č. APVV-0253-11

III.

**Rozhodovanie
v iných kontextoch**

DOBŘÉ ROZHODNUTIE V NEISTOM SVETE: IMPLIKÁCIE V KARIÉROVOM ROZHODOVANÍ

Lubor Pilárik, Veronika Látalová

ÚVOD

Ľudia robia rozhodnutia neustále a väčšina z nich si pravdepodobne želá urobiť dobré rozhodnutie. Táto potreba sa stáva intenzívnejšou ak sú konfrontovaní so závažnejšími rozhodnutiami alebo rozhodnutiami so závažnými dôsledkami (napr. Bačová, 2013b). Inú výzvu prináša rozhodovanie spomedzi niekoľkých druhov čokolády v supermarkete ako rozhodovanie sa o kúpe auta alebo bytu. Medzi závažnejšie rozhodnutia môžeme zaradiť i rozhodnutia ohľadom kariéry. Podľa štatistík OECD za rok 2011 strávi priemerný Slovák 36% dňa prácou. Dôsledky kariérových volieb sa tak intenzívne pretavujú v každodennom pracovnom živote a nepriamo ovplyvňujú i ostatné osobné sféry života jednotlivca. Kariérové rozhodnutia jednotlivcov majú i svoje makrospoločenské dopady. Napríklad rozhodnutia o výbere štúdia jednotlivcov môžeme konfrontovať s mierou absolventskej nezamestnanosti. ÚPSVaR evidoval k septembru 2011 34 025 uchádzačov o zamestnanie, pričom viac ako polovicu z nich (18 506) tvorili absolventi spoločenských vied, náuk a služieb (zdroj: ÚPSVaR – Štatistiky nezamestnanosti absolventov). Ak sa pozrieme na štatistiky UIPŠ popisujúce počty prihlásených uchádzačov na vysoké školy v AR 2012/13 zistujeme, že práve záujem o spoločenskovedné odbory obsadzuje vrchné miesta v počte prihlášok. Asi najviditeľnejšie je to v ekonomických vedách, kde sa najvyššia nezamestnanosť vysokoškolských absolventov ekonomických vied (1249 uchádzačov o zamestnanie) spája s najväčším záujmom o štúdium ekonomických vied (13 007 prihlásených). (zdroj: ÚIPŠ - Rebríčky prijímacieho konania na VŠ SR).

PRÍSTUPY KU KARIÉROVÉMU ROZHODOVANIU

Kariérové rozhodovanie sa spájalo s kariérovým poradenstvom. Na začiatku 20-teho storočia výrazne ovplyvnil prístup ku kariérovému poradenstvu Parsons (in Amundson, Harris-Bowlsbeyová, Niles, 2011), ktorý špecifikoval tri kroky, ktoré môžu pomôcť pri výbere povolania:

a) získať jasné porozumenie seba – poznať svoje vlohy, schopnosti, záujmy, zdroje, obmedzenia a iné kvality;

b) získať poznatky o požiadavkách a podmienkach úspechu, výhodách a nevýhodách, kompenzáciách, možnostiach a perspektívach v rôznych pracovných odvetviach;

c) „múdro zvažovať“, v akom vzťahu sú tieto dve skupiny faktorov.

Napriek tomu, že problematika rozhodovania je neodmysliteľnou súčasťou kariérového poradenstva (Gati, Tal, 2008), kariérové poradenstvo sa odvíjalo od teórií kariérového vývinu pravdepodobne ako dôsledok silného matematického a ekonomického prúdu etablovaného v teóriách rozhodovania. V kariérovom poradenstve dominovali a dominujú napr. teória Hollanda popisujúca 6 typov osobnosti (realistický, bádateľský, umelecký, sociálny, podnikavý a konvenčný), teória Supera popisujúca životnú dráhu a súvislosti 6 životných rolí s napĺňaním Self-konceptu, naratívny prístup Savickasa, podľa ktorej je kariéra utváraná jednotlivcami a tí jej dávajú zmysel, teória Krumboltza, ktorý zdôrazňuje učenie sa rozhodovacím zručnostiam a ďalšie teórie (napr. Miller-Tiedeman - Teória životnej kariéry; Sampson, Peterson - Teória kognitívneho spracovania informácií; atď., (Sharf, 2010; Amundson, Harris-Bowlsbeyová, Niles, 2011)).

DOBRE ROZHODNUTIE V KLASICKÝCH TEÓRIÁCH ROZHODOVANIA

Rozhodovanie sa stalo jednou z dôležitých tém teoretických a empirických štúdií približne v polovici 20. Storočia. Popredné miesto v tomto období zaujali najmä zástupcovia štatistiky, matematiky a ekonómie. Zatiaľ čo matematika a štatistika vytvárala dobrú pôdu pre tvorbu a aplikáciu teoretických modelov rozhodovania, ekonomická veda vytvorila priestor pre štúdium rozhodovania z hľadiska identifikovania optimálnych spôsobov rozhodovania vo finančnom sektore s cieľom maximalizovať zisky. Kritériom pre posudzovanie rozhodnutia bol rozsah v akom sú maximalizované úžitky jednotlivca.

Teória očakávaného úžitku

Pojem „úžitok“ zaviedol do ekonomiky Jeremy Bentham (1748-1832), ktorý mal slúžiť na meranie psychologického aspektu ekonomických veličín (Baláž, 2010; Kahneman, 2011). Predchádzajúce prístupy klasickej ekonómie, ktoré sa zameriavali na „očakávanú hodnotu“ boli rozšírené o perspektívu samotného rozhodovateľa. Dochádzalo tak posunu od zdôrazňovania čisto finančného aspektu

výsledkov rozhodnutí, k rozpracovávaní psychologických aspektov výsledkov rozhodovania, ktoré prekračujú ich finančný aspekt (napr. napĺňanie osobných cieľov, sebarealizácia, hodnoty, atď.).

Vymedzenie pojmu úžitok doteraz nie je presne definovaný a líšia sa v tom jednotliví teoretici rozhodovania. Baron (2000) definuje rozhodovanie ako výber akcie – čo urobiť a čo nie. Rozhodnutia sú uskutočňované k dosahovaniu cieľov a sú založené na presvedčeniach o tom, ktorou akciou dosiahneme cieľ (s. 6). Vychádzajúc z tejto definície vyjadruje Baron (2000) pojem úžitok ako mieru rozsahu dosiahnutia cieľa (s. 223). Baron zároveň poukazuje na to, že úžitok nemôžeme považovať len za mieru potešenia (pleasure), pretože zahŕňa i ostatné veci ako je napr. produktívna práca, rešpekt. Zároveň sa úžitok odlišuje od množstva peňazí, pretože peniaze univerzálne neznamenujú dosahovanie osobných cieľov.

Teóriu očakávaného úžitku vyvinuli von Neumann a Morgenstern (1947 in Baron, 2000). Teória vychádza z princípu, že rozhodovatelia sa snažia maximalizovať svoje úžitky. Pre rozhodovanie sú potom kľúčové 3 základné faktory:

a) možnosti voľby (options) – je to zoznam dvoch alebo viacerých smerov akcie rozhodovateľa, ktoré zvažuje a ktoré musia byť uskutočniteľné;

b) stavy sveta (states of the world) – stavy sveta, ktoré sa vyskytnú v budúcnosti po rozhodnutí. Stavy sveta sú exkluzívne, t. z. že iba jeden z nich skutočne nastane a zároveň sú úplné, t. z. že jeden z nich musí nastať. Výskyt jednotlivých stavov sveta je možné odhadnúť v pojmoch pravdepodobnosti, t. z. rozhodovateľ je schopný číselne vyjadriť mieru pravdepodobnosti, ktorou daný stav sveta nastane.

c) výsledky (outcomes) – jedná sa o popis všetkého čo môže nastať v jednotlivých stavoch sveta, ak je zvolený konkrétny smer akcie rozhodovateľa. Každý výsledok má prisúdenú užitočnosť, ktorú vyjadruje rozhodovateľ číslom.

Po tom čo rozhodovateľ definuje všetky faktory a prisúdi im potrebné číselné vyjadrenia, vypočíta očakávanú užitočnosť matematickým vzorcom:

$$EU = \sum_i p_i * u_i$$

V tomto matematickom vzorci je očakávaná užitočnosť voľby (EU) vyjadrená súčtom súčinov užitočnosti (u) a pravdepodobnosti ich výskytu (p) v jednotlivých stavoch sveta (i).

DOBRE ROZHODNUTIE V DESKRIPTIVNYCH TEORIACH ROZHODOVANIA

Empirický výskum ukázal, že rozhodovatelia sa v pri reálnych rozhodnutiach odkláňajú od stratégií maximalizácie úžitku, ktoré predpisovali klasické normatívne teórie. Už D. Bernoulli (podľa Baláža, 2010) poukázal na odlišné posudzovanie psychologickéj hodnoty úžitku v porovnaní s objektívnou hodnotou úžitku. K objasňovaniu psychologickéj podstaty úžitkov výrazne prispeli D. Kahneman a A. Tversky v Prospektovej teórii. Sledovaním rozhodovania jednotlivcov vo fiktívnych peňažných rozhodnutiach zistili, že reálne subjektívne posudzovanie úžitkov je závislé od referenčného bodu rozhodovateľa, že citlivosť na nárast úžitkov sa postupne znižuje alebo že jednotlivci majú pri rozhodovaní averziu k strate (Kahneman, 2011). Tieto a ďalšie poznatky odhaľovali rôzne aspekty používania heuristík, ktoré sa odkláňajú od normatívnych modelov. Zároveň vznikali dva hlavné prúdy v posudzovaní adaptívnosti heuristík. Zatiaľ čo Kahneman a Tversky zdôrazňovali možné chyby pri posudzovaní a rozhodovaní v dôsledku heuristík, napr. Gigerenzer (2007) poukazujú na ich adaptívnu funkciu v reálnom svete.

Podľa Sternberga (2002) by využiteľnosť normatívnych teórií rozhodovania znamenala, že rozhodovatelia sú plne informovaní o všetkých možných alternatívach rozhodnutia a ich dôsledkoch, že sú nesmierne citliví na jemné odlišnosti medzi týmito alternatívami, a pri voľbe uvažujú plne racionálne. Predpoklad nekonečnej citlivosti znamená, že ľudia môžu hodnotiť rozdiely medzi dvomi dôsledkami bez ohľadu na to, ako veľké tieto odlišnosti medzi alternatívami môžu byť. Predpoklad racionality znamená, že ľudia sa rozhodujú preto, aby maximalizovali niečo, čo je pre nich hodnota, nech už je to čokoľvek.

Uvedené výhrady voči SEU vychádzajú najmä z obmedzení samotného rozhodovateľa a z obmedzení, ktoré vytvára rozhodovacia situácia. Otázne je, nakoľko tieto faktory vedú k zamietnutiu SEU ako normatívne nevalidnej teórie alebo na druhej strane obmedzujú je platnosť. Keď sa bližšie zameriame na SEU, tak môžeme identifikovať tieto pozitívne stránky vytvárajúce normatívny štandard racionálneho rozhodovania:

- a) SEU je postavená na princípoch formálnej logiky;
- b) SEU je postavená na princípe konzekvencializmu, prostredníctvom určovania budúcich stavov sveta, ktoré môžu nastať po výbere alternatívy;
- c) SEU je postavená na určovaní hodnôt pre rozhodovateľa;

d) SEU poskytuje pravidlá (síce matematické) pre porovnávanie hodnôt jednotlivých možnosti v jednotlivých stavoch sveta s pravdepodobnosťou ich výskytu.

Domnievame sa, že všetky uvedené princípy SEU nemusia byť primárne kontraindikáciou pre kvalitné rozhodovanie. Užitočnejší pohľad na SEU bude, ak sa na ňu budeme pozerat' z hľadiska jej obmedzení a nie z hľadiska jej „apriori“ zamietnutia. Medzi kľúčové obmedzenia SEU môžeme zaradiť:

a) SEU poskytujú normu iba pre obmedzenú časť rozhodovacieho procesu – neposkytuje rámec pre niektoré nevyhnutné fázy rozhodovacieho procesu ako je napr. získavanie informácií, generovanie možností, selekcia dôsledkov, ktoré je potrebné zvažovať, atď. (Frisch, Clemen, 1994)

b) SEU sú značne statické – dostatočne nepracujú s rozhodovacím procesom ako procesom konštrukcie cieľov, preferencií atď. a so spätným ovplyvňovaním jednotlivých fáz procesu rozhodovania (Nau, 2007)

c) SEU pracujú s relatívne presnými matematickými procedúrami ako je násobenie hodnôt a pravdepodobností ich výskytu, ale so značne nepresnými vstupnými údajmi. Nepresnosti sa môžu dotýkať numerického vyjadrenia hodnôt, ale najmä (očakávaných) pravdepodobností (napr. Nau, 2007).

Nevyhnutné je zároveň zdôrazniť, že metodológia použitá v rámci výskumu SEU bola koncipovaná tak, aby zodpovedala základným predpokladom SEU. Bežnou praxou bolo vytváranie typov rozhodovacích situácií, ktoré vyžadovali konvergentné riešenie rozhodovacieho problému (Frisch, Clemen, 1994).

Z uvedeného môžeme usudzovať, že SEU neposkytujú dostatočne precízny normatívny model rozhodovania, pričom jeho obmedzenia vzrastajú pod vplyvom zvyšujúcej sa neistoty v podmienkach rozhodovacej situácie. Na druhej strane poskytli SEU dobrý rámec pre skúmanie skutočného rozhodovania jednotlivcov. Deskriptívne teórie rozhodovania priniesli paletu poznatkov o špecifikách používaných rozhodovateľmi v procese posudzovania a rozhodovania.

USPOKOJOVANIE VERZUS MAXIMALIZÁCIA V PODMIENKACH NEISTOTY

Simon (1955) spochybnil základné pravidlo normatívnych teórií rozhodovania – maximalizáciu úžitku. Maximalizácia si vyžaduje komplexné spracovávanie informácií, ktoré jednotlivci vzhľadom na svoje kognitívne obmedzenia ťažko zvládajú. Jednotlivci často vyberajú alternatívu, ktorá je „dostatočne dobrá“ a ktorá korešponduje s ich najdôležitejším kritériom. Simon predpokladal, že jednotlivci posudzujú alternatívy jeden krát a vyberú prvú, ktorá je uspokojivá. Tento prístup

však znamená i to, že výber alternatívy je závislý i od poradia, v akom sú jednotlivé alternatívy jednotlivcovi dostupné.

Robustné uspokojovanie

Schwarz, Ben-Haim a Dacso (2010) nadviazali na kritiku normatívneho prístupu zameraného na maximalizáciu úžitku. Okrem náročnosti (energetických, časových) rozhodovania zameraného na maximalizáciu úžitku, zdôrazňujú iné dôležité aspekty. (Kariérové) rozhodovanie sa uskutočňuje v podmienkach hlbokaj neistoty (tzv. Knightiánskej neistoty), kedy sú odhady pravdepodobnosti poznačené silnou nepresnosťou. Pri rozhodovaní, tak posudzovanie alternatív podľa kritérií znamená predikciu a to znamená posúdenie pravdepodobnosti. Podobne i prisúdenie váh jednotlivým kritériám je ovplyvňované zmenami v čase, čo obdobne znamená prisúdenie pravdepodobnosti ich zotrvania alebo zmeny v čase. I tento fakt smeruje k prisúdeniu pravdepodobnosti relevancie váh pri jednotlivých kritériách. Ak k tomu pridáme ešte značné nepresnosti jednotlivcov pri predvídaní budúcich emočných stavov, ktoré zistili Wilson a Gilbert (2005) a ostatné náhodné a ťažko predvídateľné vplyvy, ktoré označuje Taleb (2011) ako „čierne labute“, tak akékoľvek numerické odhady pravdepodobnosti výskytu udalostí narážajú na rozsiahlu chybovosť.

Schwarz, Ben-Haim a Dacso (2010) ponúkajú alternatívu voči maximalizácii úžitku a zároveň dopĺňajú princíp uspokojovania s cieľom vymedziť ho ako normatívny štandard pre rozhodovanie v podmienkach neistoty a označujú ho ako robustné uspokojovanie (robust satisficing), resp. maximalizáciu odolnosti voči neistote uspokojujúceho dôsledku. Týmto prístupom sa pokúšajú riešiť problém neschopnosti odhadovať reálne pravdepodobnosti resp. rozsiahlu chybovosť týchto odhadov. *„Zatiaľ čo maximalista užitočnosti hľadá odpoveď na jednoduchú otázku: ktorá alternatíva mi poskytne najvyšší subjektívne očakávaný úžitok. Robustný uspokojivec odpovedá na dve otázky: prvá, čo bude pre mňa „dostatočne dobré“ alebo uspokojivý dôsledok; a druhá, z alternatív, ktoré sú dostatočne dobré, ktorá z nich to poskytne v najširšom rozpätí možných budúcich stavov sveta“ (s. 213).* Tento prístup sa pokúša redukovať vplyv nepredvídateľnosti a chybovosti v odhadoch budúcich stavov sveta tým, že testuje menší počet dostatočne uspokojivých alternatív v tom, ako si dokážu udržať minimálnu úroveň spokojnosti i v podmienkach, kedy sa okolnosti vyvíjajú zle. Tento prístup znamená zvyšovanie možnosti, že dôsledky rozhodnutia budú pre jednotlivca objektívne priaznivejšie.

Maximalisti verzus uspokojivci zo psychologického hľadiska

Výskumy poukazujú na značné rozdiely v rozličných psychologických aspektoch u rozhodovateľov používajúcich stratégiu maximalizácie a tých, ktorí používajú stratégiu uspokojovania.

Schwarz et al. (2002) zistili nasledujúce charakteristiky maximalistov, keď boli porovnávaní s uspokojivcami. Maximalisti sú menej šťastní, pesimistickejší, majú nižšiu sebaúctu, majú nižšiu životnú spokojnosť, sú depresívnejší, majú vyšší perfekcionizmus, majú sklon prežívať ľútosť, sú menej spokojní s (konzumným) rozhodovaním a sú angažovaní v sociálnom porovnávaní.

Na Slovensku zistil Bavoľár (2012) negatívny vzťah maximalizácie a životnej spokojnosti, ale pozitívny so správnosťou odhadu pravdepodobnosti.

V užšom kontexte rozhodovania Iyengar, Wells a Schwarz (2006) zistili, že jednotlivci používajúci stratégiu maximalizácie (podľa normatívneho modelu), sú často menej spokojní s dôsledkami svojho rozhodnutia ako používatelia stratégie uspokojovania. Gati a Tal (2008) to vysvetľujú tým, že jednotlivci sú kognitívne neschopní sami porovnať veľké množstvo alternatív a snaha dosiahnuť „najlepšie“ rozhodnutie ich vedie viac k externým ako k interným štandardom pre hodnotenie alternatív. Preto môžu maximalisti eventuálne vybrať alternatívu s vyššou objektívnou užitočnosťou ako subjektívnou užitočnosťou. Iným vysvetlením podľa Iyengara, Wellsa a Schwarza (2006) môže byť, že maximalisti si vytvárajú nerealisticky vysoké očakávania, čo vedie k vyššej pravdepodobnosti sklamaní a ľútosť. „Uspokojivci môžu dosiahnuť menej dobré dôsledky ako maximalisti, ale uspokojivci majú tendenciu byť spokojnejší s ich rozhodnutím, a vo všeobecnosti šťastnejší“ (Schwarz, Ben-Haim, Dacso, 2010, s. 222).

PROCES ROZHODOVANIA A PRESKRIPTÍVNY POHĽAD NA KARIÉROVÉ ROZHODOVANIE

Pozorovanie reálneho rozhodovania v reálnych podmienkach charakterizovaných neistotou vedú k záveru, že racionálne rozhodovanie založené na princípe maximalizácie úžitku nereflektuje rozhodovaciu situáciu (napr. Phillips, 1997). V dôsledku týchto pozorovaní vznikali alternatívne modely rozhodovania, ktoré sa zameriavali na procesy, ktoré podmieňujú lepšie uskutočňovanie kariérnych volieb. Vychádzajú pritom z predpokladu, že zlepšovaním procesov rozhodovania sa zlepšuje kvalita kariérových rozhodnutí. Dobré kariérne rozhodnutie je tak výsledkom dobrého procesu rozhodovania.

Higgins (2000) sériou experimentov poukazuje na to, že dobré rozhodnutie je výsledok zhody medzi motivačnou orientáciou a spôsobom dosahovania cieľov, pričom zhoda zvyšuje hodnotenie toho, čo bolo uskutočnené. Presúva tak pozornosť na otázku: „Čo robí rozhodnutie dobrým?“ (s. 1218). Michell, Levin a Krumboltz (1999) zdôrazňujú angažovanie sa v aktivitách objavovania, čím sa zvyšuje pravdepodobnosť dosiahnutia neočakávaných príležitostí. Collozi (2003) zase reprezentuje inú alternatívu voči racionálnej paradigme. Kariérne rozhodovanie poníma v zmysle extrakcie implicitných pracovných hodnôt (DOVE – Depth oriented values extraction).

Gati (1986) navrhuje preskriptívny pohľad na kariérové rozhodovanie, ktorého cieľom je facilitovať proces kariérového rozhodovania. Kariérové rozhodovanie spočíva v explorácii informácií podľa modelu sekvenčnej eliminácie a nie primárne na základe modelu očakávaného úžitku. Model PIC pozostáva z 3 úrovní (Gati, Tal, 2008):

a) preskríning – cieľom je určenie relatívne malého počtu sľubných alternatív (cca. 7), ktoré si zaslúžia hĺbkovú exploráciu. Prostredníctvom metódy sekvenčnej eliminácie sa posudzujú alternatívy z hľadiska dôležitých faktorov a nekompatibilné sa vylučujú.

b) hĺbková explorácia – cieľom je určenie alternatív, ktoré sú nie len sľubné, ale i skutočne vhodné pre jednotlivca (Je povolanie skutočne vhodné pre mňa?; Som Ja vhodný pre toto povolanie?). Zároveň dochádza k ďalšiemu vylúčeniu alternatív na približne 3-4.

c) voľba – výber najvhodnejšej alternatívy a zoradenie ostatných vhodných (druhá vhodná voľba,...).

ZÁVER

Kariérové rozhodovanie sa deje v podmienkach neistoty. Postupy rozhodovania založené na klasických teóriách subjektívne očakávanej užitočnosti si vyžadujú odhady budúcich stavov sveta a tým odhady pravdepodobnosti. Rozhodnutia sú tak ovplyvnené značnou chybovosťou na úrovni vstupných údajov ešte pred tým, ako prichádza k reálnej voľbe. V oblasti kariérového rozhodovania sa javia ako adaptívnejšie rozhodnutia, založené na metóde uspokojovania. Používanie metódy uspokojovania v rozhodovaní vedie k vyššej subjektívnej spokojnosti s rozhodnutím, ako i so značným počtom ďalších psychologických faktorov ako je well-being atď. Rozšírenie metódy uspokojovania o princíp robustného uspokojovania zároveň vytvára možnosť pre vytváranie podmienok, kedy i samotné objektívne ponímané dôsledky rozhodnutia budú lepšie hodnotené. Snaha

o maximalizáciu úžitku je tak nahrádzaná snaha maximalizovať istotu dostatočne dobrého výsledku i v podmienkach kedy sa okolnosti vyvíjajú zle. Týmto princípom sa oslabuje negatívny vplyv chýb v subjektívnych odhadoch pravdepodobnosti budúcich udalostí a nepredvídateľných udalostí („čiernych labutí“). V priamej implikácii pre kariérové rozhodovanie sa rozvíjajú alternatívne modely rozhodovania. Alternatívne modely rozhodovania ponímajú neistotu ako prirodzenú súčasť rozhodovacej situácie a hľadajú možnosti, ako zlepšovať kariérové rozhodnutia napriek tomu, že nebude jednať o čisto racionálne voľby.

Príspevok bol podporený vedeckou grantovou agentúrou VEGA v rámci riešenia projektu č. 1/0446/14 Autonómne rozhodovanie: stratégie regulácie emócií v rozhodovacom procese a spokojnosť s rozhodovaním.

KARIÉROVÉ ROZHODOVANIE INTELEKTOVO NADANÝCH MLADÝCH ĽUDÍ: PRVÝ PREHĽAD TÉM

Peter Broniš

Nadanie a jeho rozvoj je v slovenskej psychológii intenzívnejšie prítomné od osemdesiatych rokov minulého storočia (Dočkal, 2012, 2005). Venovali sa jej na Výskumnom ústave detskej psychológie a patopsychológie v Bratislave, kde aj vznikli prvé programy pre intelektovo nadané deti. Do prvých pilotných programov začiatkom deväťdesiatych rokov bolo zaradených len niekoľko detí. Dnes v rôznych kútoch Slovenska pôsobí viacero škôl, resp. tried pre nadané deti a poskytujú vzdelávanie od prvého stupňa až po gymnázium. Prví absolventi programov vychádzajú zo škôl a vstupujú do sveta práce. Preto začína byť aktuálna otázka, ako intelektovo talentované deti a mladí ľudia rozhodovali o svojich akademických a kariérových cestách. Ako ich špecifické nadanie súvisí s ich životnými rozhodnutiami, ako im pomohlo, resp. ovplyvnilo ich ďalší úspech v akademickom a pracovnom živote.

Táto téma nie je úplne nová. Prvé moderné programy pre intelektovo nadané deti existujú už takmer 100 rokov (Terman, 1926–1959) a longitudinálne výskumy, ktorých do dnes existuje už niekoľko, sa nevyhnutne dotkli aj následnej kariéry a úspechu v kariére týchto intelektovo nadaných detí v ich neskoršom veku. Ďalšou oblasťou, ktorá prispieva k poznaniu o kariérových voľbách nadaných mladých ľudí je školské a kariérové poradenstvo.

Názorov na intelektové nadanie ako prediktor pracovného a životného úspechu je niekoľko. Kritici sa opierajú nielen o anekdotické príspevky, ako bol príklad Williama Shockleyho, ale tiež o robustnejšiu evidenciu. William Shockley získal Nobelovu cenu za fyziku v roku 1956. Ako dieťa, bol testovaný v rámci veľkého programu pre nadané deti, no medzi tzv. termitov (Kaufman, 2009) sa nedostal. Shockley sa neskôr pozrel na výsledky absolventov tohto programu pôsobiacich v akademickom sfére. Zistil, že oproti nositeľom Nobelových cien ich akademické výstupy boli výrazne slabšie a nepresahovali priemer bežných akademikov (Kaufman, 2009). Napr. Kern a Friedman (2008) vo svojej štúdii zistili, že viaceré indikátory intelektového nadania nepredpovedali úspech v strednom veku. Skoré úspechy v čítaní, mali len malý alebo žiaden súvis so životným úspechom. Skorší nástup do školy do školy dokonca zhoršil vyhladky v strednom veku, dokonca v

takej oblasti ako je zvýšená mortalita. Freemanová (Freeman, 2013) zistila vyšší počet emocionálnych problémov u dospelých, ktorí boli v dectve označení za talentovaných oproti kontrolnej skupine. Akademický úspech nesúvisel s neskorším životným úspechom, či už sa týkal intelektovo talentovaných alebo bežnej populácie. Tieto výskumy viedli k vytvoreniu hypotézy prahu (threshold hypothesis), kde po prekročení istého prahu, napr. dosiahnutí určitého veku dochádza k vyhoreniu nadania a tieto deti, alebo dospelí sa musia naučiť fungovať vo svete, v ktorom už nie sú výnimoční svojimi intelektovými schopnosťami.

Naopak, veľká skupina výskumníkov, napr. okolo Lubinskeho a Benbowovej (Robertson et al., 2010, Kell, Lubinski, & Benbow, 2013) tvrdia, že vyššia úroveň kognitívnych schopností súvisí s väčším dosahovaným úspechom neskoršom veku. Okrem vlastných výskumov poukazujú aj na metodologické problémy pri výskume nadania a jeho súvisu s úspechom. Tieto metodologické problémy longitudinálnych štúdií môžu skresliť zistenia v neprospech nadania.

Tieto zistenia hovoria, že nadanie zohráva úlohu pri úspechu v živote a voľba školy a kariéry je jeho súčasťou. Kariérové rozhodovanie kladie na nich špecifické požiadavky.

KARIÉROVÉ ROZHODOVANIE INTELEKTIVO NADANÝCH MLADÝCH ĽUDÍ V ODBORNEJ LITERATÚRE

Hlavné zdroje informácií o kariérovom rozhodovaní nadaných mladých ľudí môžeme rozdeliť na tri veľké skupiny.

- Ľudia, venujúci sa téme nadania, intelektového nadania a úspechu vytvorili akademickú oblasť s vlastnými tematickými časopismi. Patria medzi ne napr. *Journal of Advanced Academics*, *High Ability Studies*, *Gifted Child Quarterly*, *Roeper Review* a iné. Kariérne rozhodovanie sa v nich vyskytuje hlavne v širšom kontexte nadania, či prezentujú prípadové štúdie kariérových ciest nadaných detí.
- Ďalšou veľkou skupinou zdrojov o kariérovom rozhodovaní nadaných sú práve časopisy o kariére, hodnotení kariéry a kariérovom poradenstve ako napr. *Journal of Career Assessment*, *Journal of Career Development* a iné. Kariérové rozhodovanie nadaných mladých ľudí v týchto zdrojoch vychádza z potrieb praktikov v oblasti kariérového poradenstva, kde sa k nadaným mladým ľuďom prístupuje ako ku skupine so špecifickými potrebami.
- Úloha psychológie tak pri identifikovaní intelektovo nadaných detí, pri poradenstve, či pri záujme o životné cesty ľudí sa odráža aj v tretej veľkej

skupine zdrojov o kariérovom rozhodovaní nadaných. Táto téma sa teda nachádza tak vo všeobecných psychologických časopisoch ako napr. *Current Directions in Psychological Science*, *Perspectives on Psychological Science*, ako aj v špecializovaných časopisoch napr. *British Journal of Educational Psychology*.

Samozrejme poznatkov o kariére nadaných je viac. Či už v práci Termana (1926–59), na webových stránkach programov pre nadané deti, ale aj v množstve iných časopisov. Napr. v manažmente napríklad téma intelektového nadania ponúka pohľad na retenčný a talent manažment ľudí s vysokým potenciálom (Vaiman, Scullion & Collings, 2012).

KARIÉROVÉ ROZHODOVANIE A TALENT

Pri kariérovom rozhodovaní intelektovo nadaných mladých ľudí je otázkou, či toto rozhodovanie je rovnaké u všetkých mladých ľudí, alebo existujú špecifiká pre skupinu intelektovo nadaných. Jung (2014) tvrdí že rozhodovanie o kariére intelektovo nadaných mladých ľudí je zároveň podobné a zároveň odlišné od všeobecnej populácie mladých ľudí. Pri rozhodovaní všetci mladí ľudia zvyknú brať do úvahy zaujímavosť povolania. Budúca práca im má poskytnúť radosť, musí byť pre nich atraktívna. Očakávajú od nej dobrý príjem a zároveň širšie ocenenie. Tieto oblasti, ktoré mladí ľudia berú do úvahy pri rozhodovaní preto môžu najviac súvisieť s rozhodnutím o kariére. Špecifiká rozhodovania intelektovo nadaných ich nemusia preväzovať pri výbere kariéry. Špecifické oblasti, ktoré berú intelektovo nadaní do úvahy obsahuje podľa Junga (2014) najmä vyhľadávanie intelektovo náročných a stimulujúcich povolaní. To súvisí s hľadaním potešenia v práci a so záujmom o povolanie. Druhou oblasťou, v ktorej sa odlišujú nadaní mladí ľudia je negatívny vzťah záujmu o povolanie, ktoré umožňuje rozvinúť špecifické schopnosti a prítomnosť týchto špecifických schopností. Mladí intelektovo nadaní ľudia považujú do istej miery povolania, ktoré súvisia s ich schopnosťami za neatraktívne.

Do kariérového rozhodnutí zasahuje aj oblasť schopností intelektovo nadaných. Podľa viacerých autorov (pozri Robertson et al., 2010) vzorec matematických, priestorových a verbálnych schopností ovplyvňuje vzdelávacie a pracovné oblasti, ktoré si nadaní mladí ľudia vyberajú. Napríklad, u mladých ľudí s dostatočnou úrovňou matematických schopností na kariéru v oblasti STEM (prírodné a technické vedy, matematika) sa viac ľudí rozhodne pre postgraduálne štúdium v oblasti STEM, ak ich matematické a priestorové schopnosti presahujú ich verbálne schopnosti. Rovnako ako predchádzajúci autori, aj Lubinski a Benbowová

(citované podľa Robertson et al., 2010) zistili, že okrem kognitívnych schopností, hrá pri kariérových voľbách úlohu aj záujem o zamestnanie. A v tomto sú intelektovo nadaní podobní s ostatnými mladými ľuďmi, ktorí robia kariérne rozhodnutia. Úspešné kariérne voľby, výkon a výdrž súvisí s kombináciou uspokojenia (satisfaction), zhoda medzi individuálnymi potrebami, záujmami a hodnotami a odmenami a obsahom, ktorý jednotlivá kariérna či školská cesta poskytuje, a uspokojiteľnosti (satisfactoriness), zhoda medzi schopnosťami a požiadavkami na schopnosti v daných školských a pracovných oboroch. Tieto oblasti ešte dopĺňajú rodové rozdiely (napr. muži uprednostňujú „prácu s vecami“) preferencia životného štýlu (napr. ochota pracovať vysoký počet hodín týždenne versus rodina), ktorá je determinantom vytrvalosti v kariére.

Navrhnuté oblasti, ktoré súvisia s rozhodovaním o kariére nemôžeme pokladať za vyčerpávajúce a isto nezachytávajú všetky vplyvy, ktoré ovplyvňujú kariérové rozhodovanie intelektovo nadaných mladých ľudí. Rozhodovanie o kariére sa podobá na rozhodovanie bežnej populácie. Naznačujú však, pri rozhodovaní o kariére intelektový talent zohráva svoju úlohu.

SOCIÁLNE VPLYVY A KARIÉROVÉ ROZHODOVANIE

Kariérové rozhodnutia sú výsledkom pôsobenia osobnostných faktorov a sociálneho prostredia. Rôzni autori (pozri Watters, 2010) určili viaceré faktory sociálneho prostredia. Patrí medzi ne prístup k vzdelávaniu, hodnotenie jednotlivých kariér, skúsenosti so školou, či rodinné faktory. Pozitívne hodnotenie matematických úspechov zvyšuje presvedčenie o schopnostiach, ale tiež podporuje vytrvalosť pri dosahovaní kariérnych cieľov. Vyššia miera kariéry v akademickej sfére v oblasti STEM súvisela napr s o skorou identifikáciou talentu a následným zapojením do špeciálneho programu, ale s mimoškolskými skúsenosťami s vedou a výskumom (návšteva v laboratóriu). Zážitok s konkrétnou kariérou (napr. vedec, právnik), má výrazný dopad na rozhodnutie pre voľbu kariéry. Ďalej sem môžeme zaradiť sociodemografické faktory, ako je napr. socioekonomický status rodiny a podporujúce prostredie v rodine aj v škole. To zvyšuje sebaúčinnosť v kariérovom rozhodovaní, pomáha určiť si pre mladého človeka atraktívne ciele (Bandura et al, 2001, Watters, 2010). Podpora rodiny je aj podľa Kimovej (Kim, 2010) aspektom pri výbere povolania. Úspešná vzdelávacia skúsenosť pomáha formovať postoje voči kariére (napr. v oblasti STEM), úlohu hrajú tiež rolové modely, napríklad učitelia (Watters, 2010).

VYBRANÉ OBLASTI KARIÉROVÉHO ROZHODOVANIA INTELEKTOVO NADANÝCH

Kariérové poradenstvo pri práci s intelektovo nadanými mladými ľuďmi prinieslo témy, ktoré súvisia so skúsenosťami s kariérovým rozhodovaním (Greene, 2002, Chen & Wong, 2013). Medzi tieto témy patria špecifické skupiny nadaných mladých ľudí. Najčastejšie sa autori venujú nadaným dievčatám a rodovým aspektom kariérového rozhodovania (Lee & Sriraman, 2012, Willard-Holt, 2008, Grant, Battle, & Heggoy, 2000). No objavujú sa aj výskumy intelektovo nadaných mladých ľudí zo znevýhodneného prostredia (chudoba, etnické menšiny) (Maree et al., 2001), či nadaní mladí ľudia s ďalšími špeciálnymi (vzdelávacími) potrebami ako deti s poruchami učenia (Reis, McGuire, & Neu, 2000, Hua, 2002) a iným postihnutím (Donnelly & Altman, 1994).

Napríklad, Willard-Holtová, (Willard-Holt, 2008) v príznačne nazvanej štúdií „Mala by si sa stať mozgovou chirurgičkou“ opisuje príbehy intelektovo nadaných žien v elementárnom vzdelávaní. Stretávajú sa s odhováraním od svojej kariérnej voľby, a ľudia okolo nich majú empatickejší prístup k negatívam učiteľstva. Napriek prekážkam s ktorými sa pri svojej kariérnej voľbe stretávajú, nadanie tieto učiteľky vnímali ako príspevok k vlastnému učeniu, a zdôrazňovali emocionálnu podporu rodiny, ako dôležitý faktor, ktorý ich drží na nimi vybranej kariérnej ceste. Úloha emocionálnej podpory rodiny sa objavila aj vo výskume Heberta, (2000) o mužoch v elementárnom vzdelávaní. K rozhodnutiu k učiteľskej kariére prispel aj formatívny zážitok v detstve, a rolový model-učiteľ. Sebavedomiu potrebnému k tejto kariérovej voľbe pomáhali empatia a „psychologická androgýnosť“.

Ďalej sa témy venujú špecifickým problémom nadaných. Intelektovo nadaní mladí ľudia čelia tlaku na výber tej správnej kariéry. Často riešia rozpor medzi individuálnymi záujmami a očakávaniami, vlastnými aj ich okolia. Multipotencialita, vynimočné schopnosti vo viacerých oblastiach sa opakovane vyskytuje ako diskutovaná téma (Rysiew, Shore, & Leeb, 1999), no výskumy ukazujú, že nie je problémom v kariérovom rozhodovaní (Green, 2002). Jung (2013) zistil, že mladí ľudia s viacerými nadaniami sa menej často stretávajú s problémami súvisiacimi s perfekcionizmom. Častejším problémom pri kariérovom rozhodovaní je nerozhodnosť a nemotivovanosť v kariérnych voľbách a perfekcionizmus (Jung, 2013).

VÝSKUMNÝ ZÁMER

Na Slovensku vychádzajú zo škôl prví absolventi programov pre nadané deti vstupujú do ďalších stupňov vzdelávania alebo do práce. Poznatky o procese výberu a kariérových a akademických cestách týchto mladých ľudí na Slovensku absentujú. Súčasťou širšieho výskumného programu, ktorý sleduje kariérové cesty nadaných mladých ľudí je aj proces kariérových a akademických volieb.

Cieľom jedného z prvých plánovaných výskumov je popis procesu výberu školy alebo zamestnania intelektovo nadaných mladých ľudí. Podľa aktuálnych poznatkov vieme, že dôležitú úlohu hrajú rodičia, učitelia a ďalšie rolové modely. Sociálne pôsobenie je tak dôležitým faktorom pri akademickom a kariérovom rozhodovaní tejto špecifickej skupiny. Sociálne prostredie nielen pozitívne formuje kariérové voľby. Očakávania okolia, sociálny tlak tiež obmedzuje a formuje rozhodovanie talentovaných mladých ľudí.

Tento príspevok vymedzuje témy, ktorým sa bude venovať aj výskum v slovenskom kontexte. Najmä sociálne pôsobenie, či už podporujúce individuálne kariérové voľby talentovaných mladých ľudí, alebo problémy, s ktorými sa pri nich stretávajú. Naznačuje aj možné zdroje ďalších poznatkov a metodologické postupy výskumu.

Kariérové rozhodovanie u špecifickej skupiny intelektovo nadaných mladých ľudí vychádza z poznatkov, ktoré máme o kariérovom rozhodovaní vo všeobecnosti. Zároveň prináša nové, špecifické témy. Napríklad súvislosti perfekcionizmu a rozhodovania, nerozhodnosť, či zaujímavosť povolania ako predpoklad stanovenia si kariérnych cieľov. Tie môžu prispieť k praxi kariérového poradenstva pre intelektovo nadaných. No môžu priniesť aj podnety do kariérového rozhodovania úspešných ľudí, či pre poznanie v oblasti rozhodovania ako takého. Rodové a sociokultúrne aspekty kariérového rozhodovania zasa rozvíjajú témy sociálnej psychológie. Tento príspevok sa snažil poukázať na množstvo tém a kontextov, ktoré aj takáto na prvý pohľad úzka téma ponúka a ukázať možný smer ďalšieho výskumu.

Príspevok je súčasťou riešenia výskumného projektu Centra excelentnosti SAV „Centrum strategických analýz“ (CESTA) III/2/2011.

SME PRI ROZHODOVANÍ OBEŤAMI SOCIÁLNYCH VPLYVOV?

Mária Hatoková

JEDNOTLIVEC V SOCIETE

Sociálny vplyv sa deje v societe. Predpokladáme však, že jednotlivec nie je pasívny v preberaní posolstiev sociálneho vplyvu. Pýtame sa teda, aké potreby jednotlivca sú v skupine napĺňané/nenapĺňané a ako sa vyrovnáva s vplyvom skupiny? Vzdáva sa vlastných potrieb a jedinečnosti v skupine? Ak áno, má na to pravdepodobne dôvod. Dôvodom sebainhibície a konfluencie so skupinou môže byť strach z vylúčenia, z izolácie, strach z novosti, zmien, ale i strach z odmietnutia pre presadzovanie niečoho nového, čo jednotlivec do skupiny prináša (Perls, Hefferline, Goodman, 2004). Prijatie názorov skupiny môže byť elementárne sebazáchovné. Na druhej strane, mienkotvorné osobnosti sa neboja odlíšiť či vystúpiť zo skupiny, sami vnášajú kreatívne podnety, utvárajú proces rozhodovania, či formujú societu a jej názory. Vyčleňujú sa, svojim vyhranením voči skupine inšpirujú ďalších, riskujú stratu „miesta pri ohni“, lebo ich hodnoty, názory, rozhodnutia im za to stoja. Je jednotlivec „obeťou“ sociálnych vplyvov, alebo je asimilácia sociálneho vplyvu súčasťou toho, čo si v rozhodovaní volí?

SOCIÁLNY VPLYV

Sociálny vplyv je akékoľvek pôsobenie na individuálne pocity, myšlienky alebo správanie, ktoré je uplatňované cez reálnu, implicitnú alebo imaginárnu prítomnosť či skutky druhých (Latané, 1981). Zahŕňa sociálne a kultúrne následky akýchkoľvek verejných či súkromných činov, ktoré *menia spôsoby, akými ľudia žijú, pracujú, zabávajú sa, vzťahujú sa k druhým, ako zabezpečujú napĺňanie svojich potrieb a všeobecne zvládajú životné výzvy ako členovia spoločnosti*. Kultúrne vplyvy zahŕňajú *zmeny noriem, hodnôt a presvedčení jednotlivcov*, ktoré sprevádzajú a racionalizujú ich poznanie o sebe samých a ich societe (Burdge, Vanclay, 1996). Tieto zmeny môžu reprezentovať (Novak, Szamrej, Latané, 1990):

- „verejné poddanie sa bez vnútornej akceptácie“,
- skutočnú konverziu,
- variujú pod vplyvom viac alebo menej čitateľných (well-understood) okolností,

- najčastejšie sa dejú v smere väčšieho súhlasu so zdrojom ovplyvňovania - pričom nemusí ísť priamo o prisvojenie si určitého názoru, postoja, normy, hodnoty.

Sociálny vplyv má vždy kontext, v ktorom je správanie jednotlivcov ovplyvňované. Zdroje vplyvu variujú v závislosti od sily a vzdialenosti. Jednotlivci si prisvojujú postoje, ktoré naplňajú ich záujmy. Nasledujúce premenné vstupujú do procesu sociálneho vplyvu (Nowak, Szamrej, Latané, 1990):

- *Postoj* distribuuje populáciu do podskupín s rôznymi názormi.
- *Schopnosť presvedčiť* je silová premenná. Je to miera, do ktorej je jednotlivec motivovaný a úspešný v ovplyvňovaní ľudí, ktorí s ním na začiatku nesúhlasili. Do procesu presvedčania vstupujú *črty osobnosti* (zaniietenosť, zrozumiteľnosť, dôveryhodnosť, kredit, vierohodnosť, expertnosť, integrita) spolu s *intenzitou*, s ktorou názor presadzuje.
- *Schopnosť podporiť* je schopnosť poskytovať sociálnu podporu členom vlastnej skupiny, aby odolávali, ba až vzdorovali, zmene postoja.
- *Bezprostrednosť* je záležitosťou minimálne páru jednotlivcov. Jedná sa o fyzické vzdialenosti medzi členmi skupiny v priestore, v čase, v jasnosti komunikačných kanálov.

„POTREBA PATRIŤ K...“

Byť členom skupiny je jednou zo základných potrieb človeka. A. Maslow už v roku 1943 umiestnil potrebu budovať láskyplné sociálne väzby hneď nad naplnenie základných fyziologických potrieb spolu s potrebou bezpečia... ale pod potrebu uznania, úcty, sebaúcty.

Táto vnútorná motivácia vytvárať intimitu s druhými je univerzálna a evolučne výhodná. Intimita je spojená s pozitívnymi emóciami, naopak strata sociálnych vzťahov je sprevádzaná bolesťou, protestom, psychickým i fyzickým strádaním. Jedným z dôvodov, prečo ľudia vyhľadávajú skupiny a sú ochotní prijať ich normy, je potreba redukovať neistotu spojenú so sociálnym svetom (Hornsey, Jetten, 2004).

POTREBA „BYŤ INÝ“

Polaritou k potrebe „patriť“, je potreba „byť sám sebou“ – byť k sebe pravdivý. Často sa vykresľuje ako čin odvahy, ako niečo, čo je presadzované navzdory tlaku skupiny (Kim, Marcus, 1999). Oproti sebe stoja hodnoty a potreby skupiny verzus

hodnoty a potreby jednotlivca. Ide o proces (ne)vzdávania sa individuálnych potrieb v prospech väčšiny. Otázkou je, do akej miery, za akú cenu.

Takýto „hrdina“ je často *maverick*, individualista, nekomformista, ten, kto porušuje pravidlá („*bad boy*“), outsider - na rozdiel od postáv autorít, na rozdiel od skupín tradičných spoločenských hodnôt, ktoré sú vykresľované ako utláčateľské sily brániace naplneniu potenciálov individua (Sampson, 1988).

Záujem o sebanaplnenie a sebvymedzovanie sa hromadne manifestuje v *hodnote individualizmu* najmä v Západnej kultúre (Severná Amerika, Austrália, Západná Európa), kde sa oslavuje a predstavuje triumf jednotlivca nad skupinou (napr. vo filmoch, literatúre, v reklame). *V realite je však takéto hrdinstvo skôr vzácnosťou*. Ľudia si často nechávajú svoje nesúhlasné myšlienky pre seba zo strachu pred sociálnymi sankciami (Hornsey, Jetten, 2004).

AKO PATRIŤ K... A NESTRATIŤ SVOJU JEDINEČNOSŤ?

Ako sa môže uskutočniť identifikácia so skupinou a asimilácia skupinových noriem bez ignorovania potreby človeka vnímať sa jedinečne a odlišene? Ľudia využívajú rôzne stratégie, aby tieto svoje legitímne potreby dokázali uspokojivo naplniť. Niekoľko možností popisuje teória optimálnej charakteristickej (*Optimal distinctiveness theory*, Brewer, 1991, 1993):

- *Identifikácia s veľkosťou odlišnými skupinami* – vo veľkej skupine má jednotlivec výraznejšiu potrebu odlíšiť sa, ako v menej početnej. V malej skupine je väčšia možnosť uspokojiť potrebu prináležania a inklúzie bez obetovania vlastného pocitu odlišnosti.
- *Identifikácia s podskupinou* – byť členom vysoko vyhranenej, exkluzívnej skupiny, môže psychologicky vyvažovať individuálne potreby odlišnosti a začlenenia sa.
- *Identifikácia so skupinou, ktorá sa vymedzuje voči mainstreamu* môže byť zdrojom hrdosti, napriek hrozbe sociálnej stigmatizácie, najmä však umožňuje členom vystúpiť z davu a podčiarknuť ich oddelenosť. Čím odlišnejšia je takáto skupina navonok, tým konformnejšia je vnútri. Takto (paradoxne) sa konformita stáva silným prejavom odlišnosti.
- *Percepcné zvýšenie odlišnosti vlastnej skupiny* sa deje poukazovaním na medziskupinové rozdiely a zvýrazňovaním intraskupinovej podobnosti.

V tejto súvislosti priniesol zaujímavé výsledky experiment N. Ellemersovej a W. V. Rijswijkovej (1997), ktoré zistili, že vysoko identifikovaní členovia

„podradných“ minoritných skupín (v medziskupinovom porovnávaní), zdôrazňovali svoju nadradenosť (individuálna stratégia) na intraskupinovej úrovni.

Iné štyri stratégie popisujú M. J. Hornsey a J. Jetten (2004):

- *Odlíšnosť na základe zastávanej roly v skupine.* Špecifická rola zabezpečuje odlišenie jednotlivca bez straty vnímania začleneniam. Deje sa to cez vzájomnú závislosť členov v rôznych roliach pri napĺňaní cieľov skupiny, nie na základe solidarity. Umožňuje autentické sebvýjadrenie (individuálnych schopností a kvalít), zároveň posilňuje spolupatričnosť. Je spojená s pozitívnymi emóciami (vs. odlišnosť, separácia).
- *Identifikácia so skupinou, ktorá normatívne prikazuje individualizmus.* Asimilácia do tejto skupiny a prijatie jej noriem sa stáva vyjadrením odlišnosti (napr. národnostné menšiny, umelecké združenia). Čím viac je akcent na prijatí individuálnej odlišnosti, tým viac sa jednotlivci identifikujú so skupinou.
- *Vnímanie seba ako lojálneho, ale nie konformného.* Dôraz sa kladie na to, ako jednotlivec vníma svoje správanie, nielen na percipované správanie, ktoré je v súlade so skupinovými očakávaniami. Zdá sa, že ide o všeobecnú tendenciu *racionalizovať vlastné konformné správanie*, čo v individualistickej kultúre slúži ako obrana pred ovplyvňovaním skupinou, a umožňuje zachovať si obraz seba ako odlišného bytia (ako by sa chcel druhým prezentovať).
- *Vnímanie seba ako normatívnejšieho („prvý medzi rovnými“).* Ide o pokus o vyriešenie konkurenčných tendencií v skupine dosiahnutím sociálnej akceptácie cez posilnenie konformity so skupinou, v snahe chrániť svoje jedinečné self. Do procesu vstupuje potreba, aby „moja“ skupina bola „dobrá“ skupina, a aby bola iná, odlišná od ostatných skupín.

PODNETY PRE VÝSKUM SOCIÁLNEHO VPLYVU NA ROZHODOVANIE O OČKOVANÍ

V súčasnej dobe sa pripravujeme na výskum sociálnych vplyvov na rozhodovanie jednotlivca o očkovaní. Špecificky sa budeme venovať najmä rozhodovaniu rodičov o očkovaní/neočkovaní svojich detí. V téme očkovania oproti sebe stoja epidemiologické odhady a potrebné percentá preočkovanosti populácie, kde sa indivídium stáva jedným z mnohých, a individuálne zdravotné predpoklady jednotlivca spolu s možnosťou jeho slobodného rozhodnutia ohľadom očkovania. A potreba jednotlivca, aby aj toto „individuálne“ bolo vnímané a akceptované. Podľa M. Z. Sadique (2006) predstavuje imunizácia klasický prípad

sociálnej dilemy, kde v konflikte záujmov stoja osobné zisky jednotlivca a kolektívne zisky spoločnosti. Inak povedané individuálna sloboda verzus kolektívna zodpovednosť. Predpokladáme, že jednotlivci ani v tomto prípade nie sú pasívni vo výbere skupín, do ktorých patria (napr. očkujúci, neočkujúci, odďaľujúci očkovaní), a dovoľenie nechať sa ovplyvniť ich hodnotami, normami a argumentmi, a prisvojiť si ich, má svoj individuálny spôsob i dôvod. Potrebu, ktorá sa cez príslušnosť k skupine naplňa (napr. „ak dám zaočkovať svoje dieťa, prispejem ku komunitnej imunite a zároveň k bezpečnému prostrediu bez nákazlivých chorôb, v ktorom bude moje dieťa žiť“ alebo „nedám zaočkovať svoje dieťa, ktoré by okrem príspevku k preočkovanosti v spoločnosti mohlo následne trpieť vedľajšími účinkami vakcín – moje dieťa je pre mňa viac, ako spoločnosť“ alebo „dám zaočkovať svoje dieťa, keď bude imunitne zrelšie“).

Je pravdepodobné, že „dobrá skupina“, ktorej je jednotlivec „hrdým“ členom a ktorej dôveruje, môže napomáhať jeho rozhodovaniu v zmysle heuristiky spoliehania sa na sociálne informácie (Gigerenzer, Gaissmaier, 2011, Bačová 2011b). Táto heuristika sa v prípade rozhodovania o očkovaní opakovane potvrdzuje. Je to spôsobené dostupnosťou veľkého množstva rozporuplných informácií o očkovaní, najmä na internete (Betsch, Sachse, 2012, Connolly, Reb, 2012). Sťažovaná orientácia v problematike spôsobuje neadekvátny odhad pravdepodobností negatívnych následkov očkovania/neočkovania, narušenie dôvery v lekárov a farmaceutický priemysel (Casiday, 2005, Olpiński, 2012), spochybňovanie nariadených očkovacích schém a spoločenských noriem (Brunson, 2013). S podporou fenoménu potenciálnej viny za rozhodnutie očkovať/neočkovať v prípade následkov pre dieťa (Connolly, Reb, 2012) sa v štúdiách ukazuje, že názor najbližšej skupiny referenčnej pre rodičov sa javí byť dôležitejší pre finálne rozhodnutie ohľadom očkovania/neočkovania, ako názor lekárov či názor rodiča samotného (Benin et al., 2006, Walther, 2011).

Grantová podpora: Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-0361-12.

PSYCHOLOGIE HODNOT: ODPOVĚDNOST A DŮVĚRA JAKO KLÍČOVÁ INTERNÍ PRAVIDLA PRO ROZHODOVÁNÍ V TRŽNÍ EKONOMICE

Pavel Uhlář, Pavel Seknička

Úvod

V současnosti roste význam rozhodovacích procesů v hospodářské oblasti, což souvisí s hledáním nového konceptu udržitelného rozvoje¹, který v sobě spojuje dva základní požadavky, a to stabilitu a dynamiku růstu ve vyspělých a tranzitivních ekonomikách. Klíčovým trendem v současné tržní ekonomice je zajistit její oživení a následný růst² jak v oblasti mikroekonomické, tak i makroekonomické.

Cílem příspěvku je zkoumat interní pravidla, zejména kulturní a etické hodnoty, hlavně důvěru a odpovědnost, ve vztahu k efektivitě rozhodování v tržním prostředí. Trh je spjat s rizikovým prostředím a nejistotou. Dosáhnout efektivního rozhodování na trhu není jednoduchou záležitostí a napomáhají k tomu pravidla, které jsou součástí regulace a zároveň tvoří důležitou součást demokratického a svobodného řádu. Součástí řádu jsou i hodnoty trhu: odpovědnost a důvěra, případně další hodnoty ekonomické praxe³. Uvedené hodnoty lze zkoumat z různých pohledů, významné jsou tři aspekty etický, psychologický, institucionální.

Zaměřili jsme se na identifikaci potenciálních spojitostí mezi nejistotou a riziky v tržní ekonomice a kvalitou pravidel. Cílem je zjistit míru vlivu především mimoprávních, resp. neformálních či interních pravidel na rozhodování v tržní ekonomice, ale také mapovat charakteristiky aktérů a pozorovatelů rozhodovacího procesu především po hodnotové stránce. Za významné považujeme popsat roli

¹ Předchozí koncept byl specifikován jako „strategie trvale udržitelného růstu“, což bylo příliš technicistní a úzké pojetí, jelikož udržitelný rozvoj nelze fixovat na pouhý růst, neboť zahrnuje i možnost stagnace a v delším časovém horizontu i zaostávání. Nový koncept vychází z „filozofie udržitelnosti“, tím je zajištěna komplexita pohledu na udržitelný rozvoj.

² Pro českou ekonomiku predikuje MF růst HDP v letech 2015 až 2017 v intervalu od 2,4 do 2,6%.

³ Za hodnoty ekonomické praxe jsou v současnosti považovány především svoboda, spravedlnost, odpovědnost, důvěra, pokrok, prosperita a racionalita.

interních pravidel, zejména hodnot, jako limitů trhu, jejichž dlouhodobé rozleptávání a korozie může způsobit selhání trhu, ale i vlády.

Metodologicky jsme inspirováni především kritickým racionalismem (Hayek, 1995), a proto zdůrazňujeme příčinné souvislosti jevů a nastiňujeme zejména teoretické úvahy⁴, které by měly připravit prostředí pro následný především empirický výzkum. Fakticky se tak vytváří prostor pro interdisciplinární platformu v oblasti zkoumání hodnot⁵.

Struktura příspěvku reflektuje specifický přístup k interdisciplinaritě, v němž se snažíme zdůraznit obecné a odhlížet od podrobností a zvláštností. Pro poznání východisek morální filozofie a etiky považujeme za důležité se zmínit o historickém přehledu, který je však pouhým náčrtem klíčových koncepcí ctností a hodnot. Dále je uveden i nástin klasifikace a tvorby pravidel. V části věnované psychologii hodnot i konkrétním hodnotám trhu, tj. odpovědnosti a důvěře, se věnujeme výběrovým charakteristikám.

PRAVIDLA, JEJICH KLASIFIKACE A GENEZE

Pravidla tvoří významnou součást řádu. Pravidla mohou být tvořena jak spontánně, taková mají neformální či interní charakter, tak vznikající z hierarchických zdrojů, jež mají formální charakter. Interní pravidla mají podobu konvencí, etických pravidel, zvyků či formálních soukromých pravidel (Voigt, 2008). Externí, resp. formální pravidla jsou vymáhány státní mocí a mají většinou písemnou podobu ústav, zákonů, vyhlášek, případně jiných textů právně-organizační povahy. Na tvorbě pravidel se podílí celá řada vědních oborů: právo, politologie, etika, sociologie, psychologie, antropologie, ale také ekonomie.

V posledních desetiletích věnuje ekonomie pozornost tvorbě pravidel, a to jak ve společenském, tak ekonomickém životě. Právě ekonomové upozorňovali na skutečnosti, že mnohá pravidla jsou zjednodušující, špatně „nastavená“ a vedou tak k nesprávnému rozhodování, což se často projevuje ve vyšších nákladech. Na

⁵ Hodnoty lze zkoumat nejenom z pohledu humanitních a společenskovedních oborů, ale i oborů přírodovědných a technických. Zaměřujeme se na oblast humanitních a sociálních věd a považujeme za důležité v rámci výzkumu definovat a demonstrovat rozdílné přístupy chápání hodnot v určitých vědních oborech. Zároveň však poukazujeme na možnosti mezioborového prolínání, které umožňují provázání různých přístupů a tím vzniká i jakási obecná platforma důležitá pro zkoumání, ale i interpretaci hodnot.

nápravu tohoto stavu se orientuje především institucionální teorie, resp. nová institucionální ekonomie (Vanberg, 1993).

Do popředí tak vystupují především myšlenky zakladatelů nové institucionální ekonomie Raymonda H. Coaseho (Coase, 1960) a Douglase C. Northa (North & Thomas, 1973). Právě North chápe instituci: „formální nebo neformální normu nebo pravidlo, které řídí lidskou sociální interakci.“ A právě v tomto kontextu mají význam transakční náklady a v souvislosti s tržním hospodářstvím zvláště pak pravidla související s vlastnickými právy. Nová institucionální ekonomie poukázala na metodologický význam „teorie her“, která má při tvorbě pravidel zcela nezastupitelnou úlohu (Neumann & Morgenstern, 1944). Teorie her v oblasti tvorby sociálních pravidel navazuje na představitele liberalismu Hobbese, Locka a Rousseaua a zejména jejich koncept občanské společnosti, kde velký význam měly a mají občanské hodnoty, především svoboda, spravedlnost a solidarita. Normotvorbě, včetně její metodologie, se věnuje nejen nová institucionální teorie, ale také např. utilitarismus, teorie spravedlnosti a koncepce přirozeného práva.

VYMEZENÍ A VÝVOJ HODNOT

Hodnotu můžeme nejprve velmi obecně, ale i jednoduše charakterizovat jako něco významného a důležitého pro rozhodování a jednání. Hodnoty jsou často definovány jako: „...koncepty toho, co je žádoucí, které ovlivňují naše rozhodovací chování... Hodnoty nejsou totéž co normy chování. Hodnoty jsou standardy toho, co je žádoucí, nezávislé na specifických situacích. Jediná hodnota může být referenčním bodem dalších specifických norem, jediná specifická norma může představovat současné použití několika různých hodnot.“ (International Encyclopedia of the Social Sciences, 1968, sv. 16, 283).

Z hlediska předmětu našeho zkoumání a přístupu k němu je soustředění se právě na hodnoty dáno jejich samotnou povahou a funkcí, kterou intrapsychicky a návazně navenek s ohledem na chování a jednání včetně ekonomických aktivit vykazují. Hodnoty jsou z psychologického hlediska specificky lidské motivační proměnné vzniklé reflexí a integrací všech ostatních motivačních proměnných různé povahy od biologických, přes sociální a kulturní, až po psychické a případně spirituální. Jejich funkcí je poskytovat základ pro nalézání potenciálně vhodných aspektů přírodního a lidského prostředí, o které stojí za to usilovat. Od již zmíněných pozitivních stránek bychom měli odlišovat stránky ohrožující, škodlivé a omezující, kterým je nezbytné se aktivně vyhýbat. Funkčním a aktivizačně usměrňujícím účinkům hodnot napomáhá jejich uspořádání do hodnotových orientací, které tvoří hierarchii hodnot. V příspěvku se věnujeme pouze některým

hodnotám, resp. hodnotovým orientacím, jež jsou spjaty s ekonomickou praxí a mají specifickou návaznost na demokratický a svobodný řád.

V nártu vývoje ctností a hodnot se zaměřujeme pouze na západní kulturu a filozofii. Základy prvních systémově uspořádaných konceptů ctností byly položeny ve starověku a jsou spojeny se Sokratem (Xenofón, 1972, May, 2006, Patočka, 1991), Platónem (Platón, 1993) a Aristotelem (Aristotelés, 1996). Platón vytváří systém etických ctností, který je postaven na metodologii objektivního idealismu. Aristoteles klade větší důraz na realitu⁶ a jeho systém ctností (Anzenbacher, 1994)⁷ je obsažnější a metodologicky vychází z realismu.

Ve středověku jsou koncepty ctností spojeny s křesťanstvím a tím i se souvztažností filozofie a teologie. To se projevuje jak v období patristiky, zejména u Aurelia Augustina (Augustinus, 1990), kdy je kladen důraz zejména na formování křesťanských ctností⁸, tak v období scholastiky, např. u Tomáše Akvinského (Akvinský, 2013), kdy základní křesťanské ctnosti jsou již etablovány a je věnována pozornost vztahu křesťanských a kardinálních ctností⁹, jakož i rozboru starověkých děl významných filozofů z oblasti morální filozofie a etiky.

Novověké etické myšlení bylo ovlivněno především myšlenkami a dílem Thomase Hobbesa (Hobbes, 1988), Johna Locka (Locke, 1957), Gottfrieda Wilhelma Leibnize (Leibniz, 1982) a Immanuela Kanta (Kant, 1990). Uvedení filozofové vytvořily základy moderního konceptu filozofie hodnot a života, který vzniká v 2. polovině 19. století. Základy filozofie hodnot položili Rudolf Herman Lotze (Lotze, 1885) a Søren Aabey Kierkegaard (Kierkegaard, 1993). Následně vznikla hodnotová etika, která má dva směry: novokantovský směr, který reprezentují Wilhelm Windelband (Windelband, 1921) a Heinrich Rickert (Rickert, 1928) a fenomenologický směr, jež představují Max Scheler (Scheler, 2003) a Nikolai Hartmann (Hartmann, 2002). Uvedené směry spatřují v hodnotě bytostný problém filozofie a etiky. Filozofie a etika vytváří nejjobecnější koncepce hodnot.

⁶ To co je mravné je obsahem konkrétního života a je to třeba podle Aristotela objevovat na základě živých a požadovaných ctností.

⁷ Aristoteles systém ctností rozsáhlejší a členěný na 5 rozumových (dianoetických, teoretických) a 11 morálních (etických, praktických) ctností.

⁸ Křesťanské ctnosti: víra, naděje a láska.

⁹ Tomáš Akvinský rozvíjí svou etiku na bázi Platónovy a Aristotelovy etiky ctností a spojuje ji s křesťanskou tradicí, rozlišuje dvě roviny tzv. kardinální ctnosti: rozumnost, spravedlnost, statečnost a uměřenost, jež jsou přiřazeny k dvěma typům artefaktů vznětlivosti a dychtivosti a teologické ctnosti, které člověku dává Bůh: víra, naděje a láska.

Navazující, ale i konkrétnější jsou koncepce hodnot sociální, jejichž rozvoji se věnuje hlavně psychologie a sociologie. Do této oblasti spadá i psychologie hodnot.

ZÁKLADNÍ HODNOTY TRHU – ODPOVĚDNOST A DŮVĚRA

K podnikání v tržním hospodářství neodmyslitelně patří nejistota a riziko. Tímto problémem se systematicky zabýval Frank Knight, který již v roce 1921 vydal své nejznámější dílo „Riziko, nejistota a zisk“, kde odlišil riziko od nejistoty. Riziko považuje za kvantifikovanou, resp. poznanou nejistotu, jež se dá pojistit či zajistit (Knight, 1921). Proti nejistotě nikoliv. Proč se touto tématikou zabýváme? V podmínkách rizika a nejistoty jsou velmi důležitá pravidla, zejména hodnoty, normy a účely jednání. Hodnoty můžeme chápat jako směrníky a vodítka pro rozhodování i jednání. Na druhé straně etická a kulturní pravidla tvoří základ svobodného, resp. demokratického řádu. V tržním hospodářství tak vzniká souvztažnost mezi rizikem či nejistotou – pravidly nebo hodnotami – řádem, resp. společenským pořádkem.

Klíčový význam v tržní ekonomice mají hodnoty, jež považujeme za základní interní pravidla trhu. Adam Smith (Raphael, 1995) zdůrazňoval, že trh (Smith, 2001)¹⁰ je založen na smlouvě a smlouva nemůže být uzavřena bez odpovědnosti a důvěry jednotlivých smluvních stran (Smith, 2005)¹¹. Uvedené hodnoty jsou tak považovány za základní hodnoty trhu v podmínkách tržního hospodářství. Odpovědnost jako základní hodnota má hlavně sociální charakter¹², nikoliv pouze normativní. Odvíjí se od jednotlivce a je podmíněna mírou svobody jak jednotlivce, tak i společnosti. Svobodu tak lze považovat za předpoklad odpovědnosti.

¹⁰ Adam Smith věnoval velkou pozornost nejenom fungování trhu, ale i vztahu trhu a jednotlivce, tyto otázky řeší v doktrínách jako je neviditelná ruka trhu a ekonomický liberalismus založený na principu „laissez faire“.

¹¹ Myšlenky uvedené v příspěvku rozvíjí Smith v rámci konceptu „legislativní vědy“, kde se zabývá komparací různých pravidel, které vedou ke zdokonalování „pravidel hry“. Zmíněný koncept měl vztah jak k jeho ekonomickému dílu, ale i především k jeho koncepci morální filozofie.

¹² Odpovědnost tak lze označit za sociální jev, který bezprostředně souvisí s člověkem a jeho vnitřním rozměrem. Kategorie odpovědnosti je tak podmíněna nedokonalostí člověka, která se odráží ve stavu společnosti a člověk zůstává její hybnou silou.

Anglický jazyk má pro odpovědnost dva pojmy: responsibility a accountability. První pojem – responsibility, je vázán především na mravní, resp. etickou odpovědnost, která je integrálním základem společenské odpovědnosti, jelikož integruje všechny podstatné prvky odpovědnosti do jednoho celku¹³. Druhý pojem accountability, česky akontabilita, tj. povinnost skládat účty, toto pojetí vyplývá lingvistického významu pojmu, který je odvozen od slova účet (anglicky account). (Kostovičová, 2013).

Uvědomění si obou uvedených rovin (odpovědnosti i akontability) je velmi důležité pro pochopení odpovědnosti v komplexitě, jako smysluplného a koherentního celku. Kvalita regulačního rámce tržní ekonomiky a dodržování pravidel mohou pozitivně ovlivnit usilování o odpovědnou organizaci, ale také implementaci a operacionalizaci metod hospodářské etiky, zejména společenské odpovědnosti podniku nebo investic.

Další základní hodnotou trhu je důvěra, která velmi intenzívně ovlivňuje společenský život, včetně tržní ekonomiky. Důvěra velmi úzce souvisí s dalšími hodnotami, zejména s čestností, férovostí, vzájemností a sounáležitostí. Důvěra může být ohrožena sobectvím a oportunistem. Důvěra je založena především na dvou složkách: kompetentnosti a integritě, resp. charakteru.

Z pohledu trhu je důležitá klasifikace důvěry. Důvěru a důvěryhodnost sledujeme na několika úrovních: sebedůvěra, důvěra ve vztazích, důvěra v organizaci, důvěra v trh a důvěra ve společnost (Covey, 2008). K oslabení důvěry může dojít na různých úrovních a je tím ohrožena důvěryhodnost a reputace dané konkrétní úrovně. V extrémním případě, kdy dochází k výraznému selhání důvěry napříč celou ekonomikou, či společností hovoříme o krizi důvěry.

Základními hodnotami trhu jsou odpovědnost a důvěra. Mezi uvedenými hodnotami existují souvislosti, jejichž synergický efekt vytváří příznivé podmínky pro dosažení konsensu. Zejména v těch případech, kdy konsensus je založen na podmíněné důvěře a odpovědnosti zainteresovaných stran, tj. většinou aktérů rozhodovacích procesů.

Etické i kulturní hodnoty, zvláště pak hodnoty ekonomické praxe, které můžeme chápat jako limity trhu, jsou postupně rozleptávány a jsou nahrazovány hodnotami zisku a užitku v konkrétní podobě penězi a komoditami. Tyto „korozivní tendence“ negativně působí na tradiční etické a kulturní hodnoty, které s trhem souvisí. Uvedený proces je součástí „nové reality“, v rámci níž bez jakéhokoliv rozhodnutí, se postupně přesouváme od tržní ekonomiky k tržní

¹³ Součástí společenské odpovědnosti je odpovědnost ekonomická, právní, etická, sociální, ekologická, politická a filantropická.

společnosti. Tržní ekonomiku chápeme jako osvědčený a účinný nástroj pro organizaci produktivních činností. Tržní společnost charakterizujeme, jako způsob života, ke kterému se tržní hodnoty, tj. hodnoty nabídky a poptávky, zisku a užítku, nepozorovaně promítají do každého aspektu naší činnosti, resp. lidského bytí. Přesouváme se tak do společnosti, ve které je vše činěno pro obchod a to zejména ze dvou důvodů: prvním je prohlubování nerovností ve společnosti a druhým je korupce, kterou chápeme znehodnocování kvalit společnosti, tj. i pravidel. Vzniká tak situace, kdy tržní hodnoty vytlačují netržní, společenské hodnoty (Sandel, 2011).

PSYCHOLOGIE HODNOT

Závislost existence člověka na určitých podmínkách tohoto světa je zjevná (Rothbard, 2011, Odehnal & Severová, 1986). Z toho vyplývá řešení problému jednotky analýzy. Dle J. Nuttina individuum není soběstačnou entitou, ale integrální částí jednoty osoba ↔ prostředí (Nakonečný, 1995). Jednotka „individuum ↔ prostředí“ je tak bipolární a jedinec sám představuje neúplnou existenční a funkční entitu, která „potřebuje“ interagovat s objekty svého prostředí, aby vůbec byla, protože jedinec sám o sobě není vytrženě z prostředí existenčně soběstačný. Elementární fenomén jedinec v prostředí se nám tak vnitřně diferencuje a jedinec nám vystupuje v dvojí roli, či více roli. Minimálně se může nacházet vedle stavu trpného, příjemce vystaveného působení situace, okolí, prostředí či událostí, jež se vyznačuje chováním, také ve stavu činném, jako subjekt činnosti, který se vyznačuje jednáním se záměrností, intencionalitou, hodnotami, incentivy, výběrovostí, rozhodováním, anticipací, usměřováním a řízením. Bipolární základní jednotka rozboru jedinec ↔ prostředí je tak vnitřně zprostředkovaná chováním a jednáním. Přírozeným zdrojem vzájemného působení individua a prostředí je motivace osobnosti, její hybné proměnné. Dosavadní analýza hybných proměnných ukazuje, že na rozdíl od živočichů, u nichž mají tyto proměnné převážně instinktivně pudovou podobu, je u člověka bohatěji vnitřně diferencována. Hybné proměnné biologické povahy (instinkty, pudy, žádosti, chůtče, sklony, část potřeb) tvoří její nezanedbatelnou a integrální část, přitom k nim výrazně přistupují motivační proměnné sociokulturní a psychogenní povahy, které tvoří druhou podstatu člověka. A to tu jemu více vlastní. Z nich se budeme cíleně věnovat vybraným hodnotám, protože hodnoty jsou jednou z konstitutivních složek rozhodování jako mentálního mechanismu zajištění usměrnění lidské činnosti a jednání.

Základní proměnnou výstavby lidského motivačního systému představují potřeby (Murray, 1938). Lidské potřeby jsou bohatě diferencovány od potřeb fyziologických, přes potřeby bezpečí, afiliační, úcty a sebeúcty až po seberealizační (Maslow, 1954). Pro naši analýzu jsou však přednější na potřeby navazující motivační proměnné výrazně sociokulturní povahy – hodnoty. Potřeby tvoří nosný základ pro hodnoty, které na ně navazují a značně je přesahují. To je jeden směr souvislostí a zakotvení hodnot. Hodnoty jsou z hlediska regulace a řízení činnosti a jednání oproti potřebám výrazně obsahově spjaty s ideály. Ideály jsou limitní proměnné ve spektru lidských motivačních proměnných na vrcholu tohoto spektra. Ideály jsou jakoby za hodnotami a podstatně spolu determinují hodnoty (např. ve srovnání s potřebami) ze shora (byť u různých lidí v různé empiricky zjištělné míře). Z hlediska určení hodnot jsou hodnoty spjaty s vlastnostmi, které jedinec přisuzuje určitému objektu, situaci, události nebo činnosti ve spojitosti s uspokojováním jeho potřeb, zájmů a dalších vyšších proměnných až po ideály.

Psychologie hodnot je speciální teoreticko-výzkumnou oblastí studující díky povaze, strukturálnímu umístění, funkci a procesuálnímu začlenění hodnot v rámci motivace, osobnosti a celku psychického dění včetně činnostních a behaviorálních aspektů a sociálních účinků hodnoty jak směrem dovnitř ve smyslu jejich determinace a utváření, místa a působení v systému mentálního života, tak směrem navenek ve smyslu reflexe a integrace motivačních proměnných za účelem podpory usuzování, rozhodování a volby a usměrňování jednání a vnější činnosti s ohledem na dosažení chtěných účinků – cílů, uskutečnění záměrů aktéra a dospění k žádoucím individuálním výsledkům a sociálním změnám.

Psychologie hodnoty postupně zmapovala. Vkladem bylo rozpracování osobnostních hodnotových typů E. Sprangerem zahrnující typy teoretický (předmětem je pravda), ekonomický (peníze), estetický (krásno), sociální (druzí lidé, vztahy), politický (moc) a náboženský (bůh, vyšší jsoucno, řád). G. Allport, Vernon a Lindzey navázali na Sprangera a před 2. světovou válkou sledovali hodnoty empiricky. Na jejich práci bylo půl století výrazně navazováno. M. Rokeach poznání hodnot rozvinul. Vymezil je jako „core conceptions of the desirable within every individual and society. They serve as standards or criteria to guide not only action, but also judgment, choice, attitude, evaluation, argument, exhortation, rationalization, and...attribution of causality“ (Rokeach, 1979). Instrumentální hodnoty se týkají přesvědčení o žádoucích způsobech chování na cestě k cíli. Terminální hodnoty jsou přesvědčení o upřednostňovaných cílových stavech existence, jako jsou svoboda, štěstí, sebe-úcta.

S. Schwartz s týmem sledoval lidské priority ve vztahu k chování a lidským volbám. Zformuloval deset univerzálních hodnot a prověřoval míru univerzálnosti spirituality jako hodnoty jedenácté (jako dvanáctá se možná jeví jako univerzálně hodnotná láska). R. Hartman se výzkumu hodnot věnoval v širším kontextu. Pracoval na zpřesnění rozlišení jednak toho, co lidé hodnotí komplementárně k poznání toho, jak lidé hodnotí s dovedením do operacionální podoby. Data naznačují, že hodnoty centrované kolem self-respektu jsou na vzestupu, zatímco hodnoty spjaté s pocitem sounáležitosti tuto tendenci neprojevují. Koncept univerzálních hodnot je v pokročilých fázích globalizace rozvíjen. Je ukotven ve Schwartzově vymezení hodnot jako „conceptions of the desirable that influence the way people select action and evaluate events“ (Schwartz & Bilsky, 1987). Mezi deseti univerzálními hodnotami Schwartz uvádí moc, výkon, hédonismus, simulaci, sebe-usměrnění (self-direction), universalismus, benevolenci (benevolence, zde je zařazena i odpovědnost), tradici, konformitu a bezpečnost. K nim je na pomezí umístována spiritualita a vysoce je hodnocena láska.

Hodnoty reflektující ekonomickou stránku lidských aktivit jsou řazeny vysoko. Je otázkou, zda v souvislosti s tendencemi k *přesunu od společnosti s tržní ekonomikou k tržní společnosti* bude vzestup ekonomicky spřažených hodnot pokračovat. U nás byla v posledním čtvrtstoletí nevyváženě upřednostňována svoboda, odpovědnost byla odsunuta do pozadí a nemálo byla narušena důvěra. S ohledem na sociální smír ve společnosti a prevenci krize důvěry jsou nutné korektivní hodnotové tendence.

ZÁVĚR

Rozhodovací proces v tržní ekonomice bez pravidel, zejména hodnot se vyznačuje neefektivitou a více či méně podporuje kolize, konflikty a krize. Tato skutečnost se opakovaně prokázala a naposledy v průběhu globální finanční a hospodářské krize v letech 2008 až 2009 potvrdila. Uvedenou krizi lze považovat za selhání důvěry a oslabení odpovědnosti v ekonomice, především finančních trhů. Po zevrubné analýze jsme dospěli k těmto závěrům:

- K řešení příčin a důsledků nových forem tržních selhání, zejména asymetrie informací a morálního hazardu mohou přispět zejména etické a kulturní hodnoty, které ovlivňují rozhodování a jednání.
- Korektivní potřeby nejsou jen hrozbou, ale mají i pozitivní aspekt umožňující přes poznání krize hodnot postupnou nápravu, především zlepšující koordinaci a alokaci zdrojů, jakož i efektivitu a vyváženost rozhodnutí.

- Oslabování odpovědnosti při rozhodování způsobuje ve vztahu ke svobodě, že se v konkrétní podobě stává fakticky omezenou.
- Nezodpovědnost při rozhodování a podlamování vzájemné důvěry účastníků trhu signalizuje erozi hodnot, což následně vyvolává rozsáhlou korupci.
- Nedůvěra plynoucí ze zamlžování a zatajování informací a zneužíváním informační asymetrie, ale i rozptýl odpovědnosti, nadměrná podezřívavost a popírání hodnotových preferencí vychylují rozhodovací proces od optima.

Příspěvek byl zpracován v rámci projektu PRVOUK 07 Psychosociální aspekty kvality lidského života, dílčího projektu Změny a náročné životní situace ve vztahu k rozvoji osobnosti a utváření životního stylu a PRVOUK 04 Institucionální a normativní proměny práva v evropském a globálním kontextu.

ROZHODOVÁNÍ SE V OSOBNÍCH ETICKÝCH VOLNÍCH KONFLIKTECH ZŘEJMĚ PŘÍSPÍVÁ K ROZVOJI ODLIŠNÝCH DUŠEVNÍCH PORUCH

Ivo Hurdálek

TEORETICKÁ A KLINICKÁ VÝCHODISKA STUDIE

Mnozí autoři se shodují, že jednání s vnímanými objekty je řízeno intencemi. Ale intence bývají v současné psychologii definovány nejasně či nekonzistentně. Intence bývají mylně zaměňovány za cíle. Gollwitzer (1999) a Gollwitzer a Oettingen (2013) rozlišují „cílové intence vs. implementační intence“ a definují „cílové intence“ jako „cíle“, ale „implementační intence“ mají dle nich jinou strukturu. Gollwitzer a Oettingen (2013) píší: „Cílové intence (cíle) mají strukturu „Zamýšlím dosáhnout Z!““ a „...implementační intence mají strukturu: „Pokud se setkám se situací X, potom provedu cílesměrnou odezvu Y!““. Konzistentní definici struktury a dynamiky vzniku intence a celku navazujících intencí se sdíleným cílem /úmyslu/ přináší až intenční teorie vzhledu /myšlení/ (Hurdálek, 2006, 2009).

Volní konflikty jsou konflikty mezi intencemi i úmysly. S novou výstižnější teorií struktury a dynamiky vzniku intence a úmyslu lze tedy lépe popsat strukturu, dynamiku vzniku i možnosti řešení volního konfliktu (Hurdálek, 2013, 2014b).

Psychodynamicky orientovanými autory je ve vztahu k psychickým poruchám dlouhodobě považovaný za klinicky přínosný a je užíváný Freudův model konfliktu mezi „nadjá“ /superegem, svědomím/, „já“ a „id“, v kterém jde mj. o osobní etické volní konflikty subjektu.

Hypotéza:

V případech, že jsou pozorování a úvahy psychodynamicky orientovaných autorů alespoň částečně pravdivá, tzn. že osobní etické volní konflikty mají význačný vliv na vznik a léčbu psychických poruch, potom lepší rozumění dynamice vzniku a struktury intence, úmyslu i osobního etického volního konfliktu mezi intencemi a úmysly subjektu, dosažené díky intenční teorii vzhledu /myšlení/, může být význačné pro lepší pochopení vzniku, rozvoje, trvání i možností léčby některých symptomaticky odlišných psychických poruch.

Cíle

Zkoumat u osob s psychickými poruchami procesy rozhodování se v etických osobních volních konfliktech a jejich případný vliv na rozvoj a možnosti léčby psychických poruch. Doložit případná zjištění příklady.

Metoda

Analýza procesu řešení osobního etického volního konfliktu v případových studiích osob s odlišnými psychickými poruchami s užitím intencní teorie vhledu /myšlení/.

O intenci a celku navazujících intencí dle intencní teorie vhledu /myšlení/ /ITI/ (Hurdálek, 2006, 2009)

Intencí je dle ITI uvědomění si intencní kognice, provázené pocity touhy /případně i jinými pocity/, a rozhodnutí se subjektu jednat dle této intencní kognice. Intencní kognicí je více či méně jasné uvědomění si, jak lze dosáhnout cíle intence (spolu)zapříčiněním změny stavu objektu v pozici zprostředkujícího cíle svým jednáním s objektem nebo objekty v pozici prostředku. Jako objekty si subjekty uvědomují i objektové celky. Výše zmíněná struktura intence umožňuje chápat i uvědomovaně účelné nejednání subjektu jako jednání, řízené intencí. Intence jsou v ITI děleny na následující čtyři základní druhy intencí.

Aktivní dosahující intence:

„Najdu si lékaře, s užitím..., aby..., abych se cítil takto... příjemněji /uspokojoval si tuto... potřebu/.“

Aktivní zabraňující intence:

„Podepřu stromek, s užitím..., aby nespadl, aby..., abych se cítil takto... příjemněji /uspokojoval si tuto... potřebu/.“

Pasivní dosahující intence:

„Neřeknu mu to..., s užitím..., aby mi dal tuto... zakázku, aby..., abych se cítil takto... příjemněji /uspokojoval si tuto... potřebu/.“

Pasivní zabraňující intence:

„Nezajdu mezi tyto... lidi, s užitím..., abych mne nekritizovali, aby ..., abych se cítil takto... příjemněji /uspokojoval si tuto... potřebu/.“

Úmysl /“intentional set“/

Úmysl je dle ITI celek dvou či více navazujících intencí se sdíleným cílem nebo celek intencí a intenčních kognic, v kterém na sebe navazují alespoň jedna intence a alespoň jedna intenční kognice se sdíleným cílem. Všechny intence úmyslu sdílejí stejný cíl úmyslu. Úmysl lze rozvíjet dalšími intencemi i dílčími úmysly. Rozvíjení úmyslu mnohdy umožňuje řešit problémy, mj. volní konflikty subjektu.

Intence mohou být dle ITI uspořádány v celcích navazujících intencí se sdíleným cílem ve třech základních pozicích: sériové, paralelní a alternativní pozici.

Pozn.: V ITI je popsána i sdružená /asociovaná/ pozice mezi intencemi v odlišných úmyslech, tzn. stejnou akci s objekty lze užít k uspokojování si více potřeb odlišnými úmysly. Subjektu to mj. umožňuje vyřešit osobní etický volní konflikt nepřiznáním si /vytěsněním, popřením/, že jedná účelně také s tímto určitým cílem.

Subjekty si dle ITI vytvářejí konkrétní intence i úmysly tím, že specifikují novými objekty obecnou strukturu intence a intenční kognice. Obecnou strukturu intence a intenční kognice si subjekty jasněji uvědomují asi i proto, že během života pozorují své užívání svého těla k uspokojování si potřeb jednáním s mimotělesnými objekty. Vytváření si intencí a sdružování jich v celky si subjekty uvědomují momentálně více či méně jasně.

O pojmu etický volní konflikt /mezi intencemi a úmysly subjektu/

Řešením osobního etického volního konfliktu je nalezení kognice či celku kognic, umožňující lepší hodnocení sebe. Jedním z takových možných řešení je přisouzení odpovědnosti či viny někomu či něčemu, aby tím bylo umožněno lepší hodnocení sebe /svědomím/.

Obecná struktura účelně obviňující intence

„Budu si myslet, že hodnocená událost /dění/ vzniká tímto... na mém jednání nezávislým /málo závislým/ procesem, abych nemusel/a /tolik/ obviňovat sebe, aby... abych se cítil/a příjemněji (uspokojoval/a/ si potřebu sebeúcty).“

UKÁZKY PŘÍPADOVÝCH STUDIÍ

O klientce se sociální fobií, která obviňovala lidi v práci, že ji tam nechtějí

Klientka se silnou sociální fobií, která se často silně kritizovala, bála se kritiky a cítila snadno silné pocity studu, si zřejmě opakovaně uvědomovala osobní etický volní konflikt:

„Chci jít mezi tyto... lidi, abych se nekritizovala za to, že s lidmi tuhnu a třesu se strachem a nic s tím nedělám (a abych necítila pocity studu,...), abych se cítila příjemněji /uspokojovala si potřebu sebeúcty/ (aktivní zabraňující řešení)

ale

chci nejít mezi tyto... lidi, abych se nekritizovala za to, co se mi mezi lidmi stane... (a abych necítila pocity studu,...), abych se cítila příjemněji /uspokojovala si potřebu sebeúcty/ (pasivní zabraňující řešení).“

Uvědomila si problém:

„Co mohu udělat, abych zabránila další sebekritice (a pocitu studu)...?“

Chorobné řešení problému (a výše zmíněného konfliktu):

„Obviním tyto... lidi, že mne nemají rádi, že mne tu nechtějí, jsou zlí, abych se nekritizovala, že nezajdu mezi tyto... lidi (a abych necítila pocity studu,...), abych se cítila příjemněji /uspokojovala si potřebu sebeúcty/,

a potom

s lepším hodnocením sebe nezajdu mezi tyto... lidi, abych se nekritizovala za to, co se mi mezi /asi/ lidmi stane... (a abych necítila pocity studu,...), abych se cítila příjemněji /uspokojovala si potřebu sebeúcty/.“

V psychoterapii krátce po několika souvisejících opatrných interpretacích, že její obviňování je asi motivováno strachem..., spontánně v jednom z následujících sezení sdělila, že se „už v práci lidem tolik nevyhýbá“. I další svědčilo pro to, že její fobie význačně ustoupila.

O klientce, která sváděla jen zadané muže

Klientka s psychogenními „disociačními stavy“ svalového tuhnutí /dříve byl užíván pojem hysterie/, která v dětství zažila traumatizaci v sexuální oblasti, si v dospělosti vytvořila obranný úmysl:

„Budu si vybírat jen zadané muže, abych zabránila vzniku partnerského vztahu s mužem,..., abych se cítila příjemněji /uspokojila si potřebu „sebevědomí“ (sebeúcty, sebeúčinnosti)/,

a potom

budu s muži jednat před jejich partnerkami /na pracovních večírcích/, abych zabránila vzniku partnerského vztahu s mužem,..., abych se cítila příjemněji /uspokojila si potřebu „sebevědomí“/,

a potom

budu provokovat v mužích zájem, obdiv, touhu /svádět je/, abych se zbavila strachu, studu, atd., abych se cítila příjemněji /uspokojila si potřebu „sebevědomí“/,

a přitom

budu provokovat v mužích zájem, obdiv, touhu /svádět je/, abych vnímala a cítila jejich zájem, obdiv, touhu atd., abych se cítila příjemněji /uspokojila si potřebu „sebevědomí“ (sebeúcty, sebeúčinnosti)/.

Sdělila v sezení, že chce dál 1-2 roky před partnerkami „svádět“ zadané muže, „aby si posílila sebevědomí“, a potom si najít partnera. Ale ženy sváděných mužů ji kritizovaly. I určitý nápadník ji kritizoval. Kritika vedla k sebekritice, kterou si sebevědomí snižovala.

Uvědomila si problém:

„Co mohu udělat, abych se bránila sebekritice (a pocitu studu)...?“

Chorobné řešení problému (a osobního etického volního konfliktu):

„Budu obviňovat mnou sváděné muže, že jsou to oni, kdo hlavně zapřičiňuje tuto situaci, abych se tak neobviňovala,..., abych se cítila příjemněji /uspokojila si potřebu „sebevědomí“/ a potom

se nebudu tolik obviňovat, abych se mohla hodnotit lépe, abych se cítila příjemněji /uspokojila si potřebu „sebevědomí“/,

a potom

budu s lepším hodnocením sebe 1-2 roky pokračovat v jednání dle svého dřívějšího úmyslu („Budu si vybírat jen zadané muže...“),..., abych se cítila příjemněji /uspokojila si potřebu „sebevědomí“ (sebeúcty, sebeúčinnosti)/“.

Vznikly jí ale i jiné obtíže. Muži se jí začali jevit „všichni jako sexuální maniaci“, ochotní k nevěře. A začala se silně bát nevěry jakéhokoli partnera, kterého by si v budoucnu za 1-2 roky našla. V pokročilé psychoterapii se v jednom sezení svěřila se svým sváděním zadaných a se souvisejícími obtížemi. Sdělila, že tak jedná, „aby si zvýšila sebevědomí“. V následujícím sezení slyšela obsáhlejší interpretaci, v které bylo mj. obsaženo, že její jednání je motivováno zřejmě hlavně strachem, a že si, vzhledem ke kritizovanosti a sebekritice, sebevědomí účinně

nezvyšuje. V noci před v dalším sezení měla noční sen, v kterém se zamilovala a v sezení hovořila o připravenosti a úmyslu najít si partnera. Asi za 1,5 měsíce vstoupila do partnerského vztahu s mužem svého věku.

O ženě s bludem, že Bůh nese podíl viny na tom, co ona před časem učinila

Mladá, vysokoškolsky vzdělaná křesťanka, která měla pochybnosti o Bohu, si vyčítala určité činy, které vykonala asi rok před vznikem bludu, že je Antikrist zatracený Bohem. Vlivem bludu odešla z práce, rozvedla se, ztratila perspektivu mít dítě, spáchala vážný sebevražedný pokus, přibrala víc než 40 kg., pro stud za své neúspěchy se přestala stýkat s přáteli. Denně depresivně uvažovala o tom, že je nejhorší člověk, který kdy žil na Zemi, Antikrist. Uvažovala o další sebevraždě, ve volním konfliktu jí před ní ale chránil strach, s kterým prožívala představy, že bude jako Antikrist po smrti věčně trpět v ohnivém jezeře (viz.i Hurdálek, 2014b).

Uvědomovala si zřejmě osobní etický volní konflikt:

„Chci hodnotit své dřívější jednání jako velmi špatné, a proto chvílemi hodnotím i sebe jako velmi špatného člověka, abych..., abych se cítila příjemněji /uspokojovala si potřebu/

ale

nechci hodnotit své dřívější jednání jako velmi špatné, abych se mohla hodnotit celkově lépe,..., abych se cítila příjemněji /uspokojovala si potřebu sebeúcty/.“

Uvědomila si problém:

„Co mohu udělat, abych snížila sebekritiku (a pocit viny), abych..., abych se cítila příjemněji /uspokojovala si potřebu sebeúcty/?“

Chorobné řešení problému (a osobního etického volního konfliktu):

„Obviním Boha ze spoluviny na těchto... mých činech, abych se nemusela tak těžce obviňovat, abych se cítila příjemněji /uspokojovala si potřebu sebeúcty/,

a potom

se nebudu tak těžce obviňovat, abych se mohla hodnotit lépe, abych se cítila příjemněji /uspokojovala si potřebu sebeúcty/.“

Uvědomila si ale problém:

„Co mohu udělat, abych mohla obvinít Boha, který je vševědoucí, všemocný a všechny lidi miluje, ze spoluviny na těchto... mých činech, abych...?“

Chorobné řešení problému:

„Uvěřím, že jsem nejhorší člověk, který kdy žil na Zemi, Antikrist, který jediný není milován všechny jiné lidi milujícím Bohem, abych mohla obvinít Boha,... abych se cítila příjemněji /uspokojovala si potřebu sebeúcty/,

a potom

obviním Boha ze spoluviny..., abych se nemusela tak těžce obviňovat z těchto... mých činů, abych se cítila příjemněji /uspokojovala si potřebu sebeúcty/,

a potom

se nebudu tak těžce obviňovat, abych se mohla hodnotit lépe, abych se cítila příjemněji /uspokojovala si potřebu sebeúcty/.“

Pozn.: Po nějaké době života s bludem jí obviňování Boha sloužilo i k zbavování se části viny za to, co pod vlivem bludu učinila se svým životem.

Docházela na systematickou psychoterapii a dosáhla plné úzdravy. Depresivní blud vymizel, snížila si úpravou stravy a cvičením váhu o asi 30 kg a začala znovu chodit mezi lidi v katolické církvi. Úmyslně počala a porodila zdravé dítě, našla si při MD práci v oboru na část úvazku. Psychofarmaka neužívá několik let a cítí se celkově dobře, užívá si života.

Stručně o dalších případových studiích

42 letý muž, VŠ, pracující, ženatý, trpěl léta bludem, že za jeho stavy vznětlivosti může určitá tělesná nemoc. Po letech musel uznat, že tuto nemoc nemá a vyhledal psychoterapii se stavy vznětlivosti. Určitou dobu se potom obviňoval, že „je geneticky zlý“, „jako matka“, čímž si prohluboval depresi. Sdělil spontánně, že tato myšlenka je pro něho „velmi úlevná, protože je přijatelnější, než kdyby si měl myslet, že v jeho vztekání se jde jen o nedostatek sebeovládání a nedostatečné morální vlastnosti“.

Asi 26 letý muž, SŠ, bydlící u matky, se stavy deprese,... v životě pracoval asi tři měsíce. Přesto obviňoval „všechny podnikatele“ z bezohlednosti a mínil, že proto nemá smysl hledat si zaměstnání.

Asi 50 letý, VŠ, ženatý, pracující muž zřejmě vážně věřil, že je 1) služebník Hospodina 2) učedník pána Ježíše Krista 3) anděl církve filadelfické 4) prorok Eliáš. Sdělil, že nevěří, že si se svojí dg. F25.2 najde práci jinde „než u lopaty“, a že chce invalidní rentu. Nárok na rentu si ospravedlňoval tím, že bojuje se satanem a renta je „kompenzace za to, co činí pro svět“.

SOUHRN ZJIŠTĚNÍ V TÉTO STUDII

Aby frustraci subjektivně prožívající subjekt, uvědomující si momentálně více či méně jasně etický volní konflikt mezi svými intencemi a celky intencí se sdíleným cílem /úmysly, „intentional sets“/, mohl „s čistým svědomím“, a tedy i s dobrým vztahem k sobě jednat dle intence, která asi povede k uspokojení si subjektivně frustrované potřeby, vytváří si někdy účelně nepravdivé kognice i celky kognic, kterými vnímatelné situaci neadekvátně nebo neadekvátně silně obviňuje jiný objekt /případně subjekt/ s cílem zbavit se pocitu odpovědnosti, viny či studu. Děje se to často za cenu narušení spolupráce a komunikace obviňujícího a obviňovaného subjektu. Analýzy případových studií ukazují, že výše uvedené přispívá k rozvoji symptomaticky odlišných duševních poruch subjektu.

DISKUSE

Je známo, že u odlišně diagnosticky kategorizovaných duševních poruch bývá pozorováno narušení rozumění smysly vnímatelné realitě. Vznik a rozvoj duševních poruch zřejmě souvisí i s jiným než obviňujícím zkreslováním si rozumění smysly vnímatelné realitě. Jako příklad lze uvést přeceňování svých schopností a podceňování složitosti a náročnosti problému v mánii. Rozvoj psychických poruch je ovlivňovaný více činiteli. Je známo, že psychické poruchy se rozvíjejí mj. vlivem traumatizace a frustrace dítěte v rodině i mimo rodinu (viz. i Hurdálek, 2014a). O některých zdánlivě vnějších činitelích rozvoje psychických poruch /jako je traumatizace dobrovolníka ve válce, která neprobíhá dle jeho představ/ ale je možné zjistit, že je subjekt ovlivnil svým dřívějším zkreslováním rozumění vnímatelné realitě a jeho zvládním. Obdobně tomu asi někdy bývá se zdánlivě primárními „osobnostními dispozicemi“. Setkal jsem se s lidmi, kteří např. sdělili, že jsou schopni si velmi živě, mj. barevně něco vizuálně představit, že obecně velmi silně emočně prožívají dění, a že s tím mají v životě obtíže, mj. v komunikaci s lidmi o sociálních volních konfliktech. V rozhovorech se opakovaně ukazovalo, že si svoji představivost od dětství asi rozvíjeli uspokojováním se častým idealizujícím introvertovaným sněním o samotě. Je otázkou, jestli některé tyto faktory /jako např. sklon prožívat silněji emoce/, které se podílejí na procesu řešení volního konfliktu a na rozvoji zkreslování si rozumění vnímatelné realitě, jsou primární či spíše sekundární dispozicí osobnosti, vznikající mj. předchozím zkreslováním si rozumění vnímatelné realitě.

ZÁVĚR

Osobní etické volní konflikty mezi intencemi i složitými úmysly /“intentional sets“/ subjektu jsou význačné pro rozumění dynamice rozvoje symptomaticky odlišných psychických poruch.

Ale struktura i dynamika vzniku intence a celku navazujících intencí se sdíleným cílem nebyla do vytvoření intenční teorie vzhledu /myšlení/ /ITI/ dostatečně dobře pochopena.

ITI umožňuje jasněji popsat a pochopit rozvoj i možnosti léčby chorobného řešení osobního volního konfliktu, které se podílí na rozvoji symptomaticky odlišných psychických poruch.

Referencie

- Abdellaoui, M., L'Haridon, O., & Zank, H. (2010). Separating curvature and elevation: A parametric probability weighting function. *Journal of Risk and Uncertainty*, 41(1), 39–65. doi:10.1007/s11166-010-9097-6
- Adamovová, L., & Halama, P. (2013). Emócie a emočná sebaregulácia v práci zdravotníckych záchranárov: kvalitatívny prístup. In: J. Gurňáková a kol. *Rozhodovanie profesionálov: Sebaregulácia, stres a osobnosť* (s. 247-276). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Akvinský, T. (2013). Otázky o ctnostech III. Kardinální ctnosti. Praha: Krystal OP.
- Amundson, N. E., Harris-Bowlsbeyová, J., Niles, S. G. (2011). Základné zložky kariérového poradenstva: postupy a techniky. Bratislava: Slovenská akademická asociácia pre medzinárodnú spoluprácu.
- Anderson, C. J. (2003). The Psychology of Doing Nothing: Forms of Decision Avoidance Result from Reason and Emotion. *Psychological Bulletin*, 129 (1), 139–167.
- Anderson, J. R. (1993). Problem Solving and Learning. *American Psychologist*, 48, 35-44.
- Anzenbacher, A. (1994). Úvod do etiky. Praha: Zvon.
- 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 Judgement and Decision-Making Research. *Judgement and Decision Making*, 6(3), 252-262.
- Aristotelés, (1996) Etika Níkomachova. Praha: Petr Rezek.
- Arkes, H. R., Ayton, P. (1999). The Sunk Cost and Concorde Effects: Are Humans Less Rational Than Lower Animals? *Psychological Bulletin*, 591-600.
- Arkes, H. R., Herren, L. T., Isen, A. M. (1988). The role of potential loss in the influence of affect on risk-taking behaviour. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 41, 181-193.
- Arkes, H., Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational behavior and human decision processes*, 124-140.
- Atkinson, R. L. (2007). *Psychologie*. Praha: Portál.
- Augustinus, A. (1990). Vyznání. Praha: Kalich.
- Avsec, A. (2012). Do Emotionally Intelligent Individuals Use More Adaptive Decision-Making Styles? *Studia Psychologica*, 54(3), 209-220.
- Bačová, V. (2008). Klasické normatívne teórie rozhodovanie – psychologické dimenzie. In: I. RUISEL a kol., *Myslenie – osobnosť – múdrosť*. s. 77 – 97. Bratislava: SAV.
- Bačová, V. (2010). Rozhodovanie a usudzovanie I: Pohľady psychológie a ekonómie (p. 207). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Bačová, V. (2011a). *Rozhodovanie a usudzovanie II*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.

- Bačová, V. (2011b). Klasická a ekologická racionalita v rozhodovaní: spor o heuristiky. *Rozhodovanie a usudzovanie II. Oblasť a koncepcie* (pp. 105-130). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Bačová, V. (2012a). *Rozhodovanie a usudzovanie III: Aspekty, javy, aplikácie* (p. 262). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Bačová, V. (2012b). Príliš veľa možností: hľadanie jednoduchosti v komplexnej voľbe. In V. Bačová (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie III: Aspekty, javy, aplikácie* (pp. 15–40). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Bačová, V. (2013a). Preferencie v rozhodovaní a efekt atraktivity. In *Rozhodovanie a usudzovanie V.: Sociálne vplyvy v rozhodovaní* (pp. 45-68). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Bačová, V. (2013). Rozhodnutia so závažnými dôsledkami. In I. Sarmány-Schuller (Ed.), *Otázky rozhodovania: teória, empiria, život* (s. 14-18). Bratislava: Slovenská psychologická spoločnosť pri SAV.
- Bačová, V., Jusková, T. (2009). Risky Choice and Affective Forecasting: Loss Aversion In Two Culturally Different Student Samples. *Studia Psychologica*, 4, 329-342.
- Baddeley, A. (2002). Is working memory still working? *European Psychologist*, 7, 85–97.
- Baer, J., Kaufman, J., Baumeister R., (ed.), (2008). *Are We Free. Psychology and Free Will*. Oxford: Oxford University Press.
- Baiocco, R., Laghi, F., & D'Alessio, M. (2009). Decision-making style among adolescents: Relationship with sensation seeking and locus of control. *Journal of Adolescence*, 32, 963-976.
- Baláž, V. (2009). *Riziko a neistota. Úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA.
- Baláž, V. (2010). Prospektová teória a jej miesto v ekonomickom myslení. In V. Bačová (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie: pohľady psychológie a ekonómie I.* (s. 88-132). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Ballová Mikušková, E. (2013). Intuícia: Dobrý sluha, zlý pán? In R. Hanák, E. Ballová Mikušková, & V. Čavojová (Eds.), *Rozhodovanie a usudzovanie IV: Aplikácie a implikácie intuície*. Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Ballová Mikušková, E., & Čavojová, V. (2014). Failure to replicate the unconscious thought advantages. In ICDADM Praha.
- Bandura, A. (1982). Self-Efficacy Mechanism In Human Agency. *American Psychologist*, 37(2), 122–147.
- Bandura, A., & Wood, R. (1989). Effect of perceived controllability and performance standards on self-regulation of complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5, 805-814.
- Bandura, A., Barbaranelli, C., Caprara, G. V., & Pastorelli, C. (2001). Self-Efficacy Beliefs as Shapers of Children's Aspirations and Career Trajectories. *Child Development*, 72(1).

- Baron, J. (2000). *Thinking and Deciding*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bašnáková, J. (2013). Skúmanie sociálnych vplyvov na rozhodovanie: kvantitatívne metódy. In R. Masaryk (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie V: Sociálne vplyvy v rozhodovaní* (pp. 17–44). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Baumann, M.R., Sniezek, J.A., & Buerkle, C.A. (2001). Self-evaluation, stress and performance: A model of decision making under acute stress. In: E. Salas & G. Klein (Eds.), *Linking expertise and naturalistic decision making* (pp. 139-158). New York, London: Psychology Press.
- Baumeister, R. F. & Bratslavsky, E. & Muraven, M. & Tice, D. M. (1998). Ego Depletion: Is the Active Self a Limited-Resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (5), 1252–1265.
- Baumeister, R. F. & Dale, K. & Sommer, K. L. (1998). Freudian Defense Mechanisms and Empirical Findings in Modern Social Psychology: Reaction Formation, Projection, Displacement, Undoing, Isolation, Sublimation, and Denial. *Journal of Personality*, 66 (6), 1081–1124.
- Baumeister, R. F. & Gailliot, M. & DeWall, C. N. & Oaten, M. (2006). Self Regulation and Personality: How Interventions Increase Regulatory Success, and How Depletion Moderates the Effect of Traits on Behavior. *Journal of Personality*, 74 (6), 1773–1802.
- Baumeister, R. F. & Heatherton, T. F. & Tice, D. M. (1994). *Losing Control: How and Why People Fail at Self-Regulation*. San Diego: Academic Press.
- Baumeister, R. F. & Tierney, J. (2011). *Willpower: Why Self-Control is the Secret to Success*. New York: Penguin Books.
- Baumeister, R., Mele, A., Vohs, K. (2010). *Free Will and Consciousness. How Might They Work*. Oxford: Oxford University Press.
- Baumeister, R.F. (2002). Ego depletion and self-control failure. An energy model of the self's executive function. *Self and Identity*, 1, 129-136.
- Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D.M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1252-1265.
- Bavoľár, J. (2012). Maximalizácia a subjektívna pravdepodobnosť. In Ľ. Pilárik & I. Sarmány-Schuller (Eds.), *Rozhodovanie v kontexte kognície, osobnosti a emócií III*. (s. 89-95). Nitra: FSVaZ UKF v Nitre.
- Belante, D., Green, C. A. (2004). Relative Risk Aversion Among The Elderly. *Review Of Financial Economics*, 13, 269 – 281.
- Benin, A. L., Wisler-Scher, D. J., Colson, E., Shapiro, E. D., Holmboe, E. S. (2006). Qualitative analysis of mothers' decision-making about vaccines for infants: the importance of trust. *Pediatrics*, 117(5), 1532-41.
- Betsch, C. (2004). Präferenz für Intuition und Deliberation (PID): Inventar zur Erfassung von affekt- und kognitionsbasiertem Entscheiden. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 25(4), 179–197.

- Betsch, C., Sachse, K. (2012). Dr. Jekyll or Mr. Hyde? (How) the Internet influences vaccination decisions: Recent evidence and tentative guidelines for online vaccine communication. *Vaccine*, 30, 3723-3726.
- Blais, A. R., Thompson, M. M., & Baranski, J. V. (2003). The effects of individual differences in cognitive styles on decision-making accuracy and latency: DTIC Document.
- Blais, A., & Weber, E. U. (2006). A domain-specific risk-taking (DOSPERT) scale for adult populations. *Judgment and Decision Making*, 1(1), 33–47.
- Blatný, E. Osecká, L., & Macek, P. (1993). Sebepojetí v současné kognitivní a sociální psychologii. *Československá psychologie*. 36(6), 444-454.
- Blatný, M. (2003). Sebepojetí z pohledu sociálně-kognitivní psychologie. In M. Blatný, & A. Plháková, *Temperament, inteligence, sebepojetí* (pp. 87-140). Brno: PSÚ AV ČR a Tišnov, Sdružení Scan.
- Brewer, M. (1991). The social Self: On being the same and different at the same time. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 475-482.
- Brewer, M. (1993). The role of distinctiveness in social identity and group behaviour. In Hogg, M. & Abrams, D. (Eds.) *Group motivation: Social psychological perspectives* (pp. 1-16). New York: Harvester-Wheatsheaf.
- Brown, T. A., Sautter, J. A., Littavay, L., Sautter, A. C., & Bearnes, B. (2010). Ethics and Personality: Empathy and Narcissism as Moderators of Ethical Decision Making in Business Students. *Journal of Education for Business*, 85(4), 203-208.
- Brunson, E. K. (2013). How parents make decisions about their children's vaccinations. *Vaccine*, 31, 5466-5470.
- Burdge, R., Vanclay, F. (1996). Social impact assessment: a contribution to the state of the art series. *Impact Assessment*, 14(1), 59–86.
- Byrne, K. A., & Worthy, D. A. (2013). Do Narcissists Make Better Decisions? An Investigation Of Narcissism And Dynamic Decision-Making Performance. *Personality And Individual Differences*, 55(2), 112-117.
- Byrnes, J., Miller, D. C., Schafer, W. D. (1999). Gender differences in risk taking: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 125, 3, 367 – 383.
- Byrnes, J.P., Miller, D.C., & Reynolds, M. (1999). Learning to make good decisions: A self-regulation perspective. *Child Development*, 70, 1121-1140.
- Cakirpaloglu, P. (2004). Psychologie hodnot. Praha: Votobia.
- Carver, C.S, & Scheier, M.F. (1998). *On the self-regulation of behaviour*. New York: Cambridge University Press.
- Carver, C.S., & Scheier, M.F. (1981). *Attention and self-regulation: A control-theory approach to human behaviors*. New York: Springer- Verlag.
- Casiday, R. (2005). Risk and trust in vaccine decision making. *Durham Anthropology Journal*, 13(1), <http://www.dur.ac.uk/anthropology.journal/vol13/iss1/>
- Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.

- Collins, L., Horn J. (ed.), (1991). *Best Methods for the Analysis of Chance. Recent Advances, Unanswered Questions, Future Directions*. Washington: APA.
- Colozzi, E. A. (2003). Depth-Oriented Values Extraction. *The Career Development Quarterly*, 52, 180-189.
- Connolly, T., Reb, J. (2012). Toward interactive, Internet-based decision aid for vaccination decisions: Better information alone is not enough. *Vaccine*, 30, 3813-3818.
- Cools, E., & Van den Broeck, H. (2007). Development and validation of the Cognitive Style Indicator. *The Journal of Psychology*, 141, 359-387.
- Covey, S. R. (2008). *Důvěra: jediná věc, která dokáže změnit vše*. Praha: Management Press.
- Crandall, B., Klein, G., & Hoffman, R.R. (2006). *Working Minds: A Practitioners Guide to Cognitive Task Analysis*. Cambridge: MIT Press.
- Crowe, E., & Higgins, E.T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: promotion and prevention in decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69, 117-132.
- Čavojová, V., & Hanák, R. (2014a). How much information do you need? Interaction of intuitive processing with expertise. *Studia psychologica*, 56(2).
- Čavojová, V., & Hanák, R. (2014b). Assessing fluid rationality and its relations to cognitive styles. In T. Ahram, W. Karwowski, & T. Marek (Eds.), *Proceedings of the 5th International Conference on Applied Human Factors and Ergonomics AHFE 2014, Kraków, Poland 19-23 July 2014*.
- Čavojová, V., Ballová Mikušková, E., & Hanák, R. (2013). Preferencia k deliberácii: (ne)jistota úspěchu v kognitivních úlohách. In *Kognitivní věda a umělý život* (pp. 53-58). Opava: Slezká univerzita v Opavě.
- Čavojová, V., Ballová Mikušková, E., & Hanák, R. (2014). Testovanie teórie nevedomého myslenia: interakcia s kognitívnymi štýlmi. In J. Kelemen & V. Š. (Eds.), *Kognitivní věda a umělý život II*. (pp. 1-6).
- Damasio, A. (2004). *Hledání Spinozy. Radost, strast a citový mozek*. Praha: Dybbuk.
- Davis, G. A. (1973). *Psychology of problem solving: Theory and practice*. New York: Basic Books.
- DellaVigna, S. (2009). Psychology and Economics: Evidence from the Field. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 315-372. Retrieved from <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jel.47.2.315>
- Derakshan, N., & Eysenck, M.W. (2009). Anxiety, processing efficiency and cognitive performance. New developments from attentional control theory. *European Psychologist*, 14, 2, 168-176.
- Di Fabio, A., & Palazzeschi, L. (2012). Incremental Variance Of The Core Self-Evaluation Construct Compared To Fluid Intelligence And Personality Traits In Aspects Of Decision-Making. *Personality And Individual Differences*, 53(3), 196-201.

- Di Fabio, A., Palazzeschi, L., & Bar-On, R. (2012). The Role Of Personality Traits, Core Self-Evaluation, And Emotional Intelligence In Career Decision-Making Difficulties. *Journal Of Employment Counseling*, 49(3), 118-129.
- Dijksterhuis, A., & Nordgren, L. F. (2006). A Theory of Unconscious Thought. *Perspectives on Psychological Science*, 1(2), 95-109.
- Dobiáš, V. (2006). Hromadné nešťastia a triedenie zranených. *Via practica* 3(1), 41-43.
- Dočkal, V. (2005). Zaměřeno na talenty aneb Nadání má každý. Nakladatelství Lidové noviny.
- Dočkal, V. (2012). Prístupy k nadaniu v kontexte dejín. *Psychologie a její kontexty*, 3 (2), 181-196.
- Donnelly, J. A., & Altman, R. (1994). The autistic savant: recognizing and serving the gifted student with autism. *Roeper Review*, 16(4), 252-256.
- Donohew, L., Zimmerman, R., Cupp, P. S., Novak, S., Colon, S., Abell, R. (2000). Sensation Seeking, Impulsive Decision-Making, And Risky Sex: Implications For Risk-Taking And Design Of Interventions. *Personality A Individual Differences*, 28, 6, 1079 – 1091.
- Dörner, D., Kreuzig, H. W., Reither, F., Stäudel, T. (1983). *Lohhausen. Vom Umgang Mit Unbestimmtheit Und Komplexität* (Lohhausen. On Dealing With Uncertainty And Complexity). Bern: Huber.
- Dror, I. E., Katona, M., Mugur, K. (1998). Age Differences In Decision Making: To Take A Risk Or Not? *Gerontology*, 44, 67 – 71.
- Dudeková, K. (2013). Sociálne referenčné body v rizikovom rozhodovaní. In R. Masaryk (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie V: Sociálne vplyvy v rozhodovaní* (pp. 95-116). Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Einhorn, H. J., & Hogarth, R. M. (1981). Behavioral decision theory: processes of judgment and choice. *Annual Review of Psychology*, 32, 53-88.
- Ellemers, N., Rijswijk, W. V. (1997). Identity Needs versus Social Opportunities: The Use of Group-Level and Individual-Level Identity Management Strategies. *Social Psychology Quarterly*, 60(1), 52-65.
- Engle, R. W. (2002). Working Memory Capacity As Executive Attention. *Current Directions In Psychological Science*, 11, 19-23.
- Eysenck, M.W., Derakshan, N., Santos, R., & Calvo, M.G. (2007). Anxiety and Cognitive Performance: Attentional Control Theory. *Emotions*, 7, 2, 336-353.
- Farthing, G. W. (2005). Attitudes Towards Heroic And Nonheroic Physical Risk Takers As Mates And As Friends. *Evolution And Human Behavior*, 23, 4, 233 – 244.
- Fetterman, A. K., & Robinson, M. D. (2013). Do You Use Your Head Or Follow Your Heart? Self-Location Predicts Personality, Emotion, Decision Making, And Performance. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 105(2), 316-334.
- Figner, B., Mackinlay, R. J., Wilkening, F., Weber, E. U. (2009). Affective And Deliberative Processes In Risky Choice: Age Differences In Risk Taking In The

- Columbia Card Task. *Journal Of Experimental Psychology: Learning, Memory, And Cognition*, 35, 3,709 – 730.
- Finucane, M. L., Slovic P., Mertz, C. K., Flynn, J., Satterfield, T. A. (2000). Gender, Race, And Perceived Risk: The 'White Male' Effect. *Health, Risk & Society*, 2, 2, 159 – 172.
- Fischer, A., Greiff, S., Funke, J. (2012). The Process Of Solving Complex Problems. *The Journal Of Problem Solving*, 4, 19-42.
- Fischhoff, B. (1991). Value Elicitation: Is Anything in There? *American Psychologist*, 46, 835-847.
- Forehand, R., & Nousiainen, S. (1993). Maternal and paternal parenting: Critical dimensions in adolescent functioning. *Journal of Family Psychology*, 7, 213–221.
- Forgas, J. P. (1995). Mood And Judgement: The Affect Infusion Model (AIM). *Psychological Bulletin*, 117, 39-66.
- Frederick, S. (2005). Cognitive Reflection and Decision Making. *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 25–42.
- Freeman, J. (2013). The long-term effects of families and educational provision on gifted children, *Educational and Child Psychology*, 30 (2), 7-17.
- Freeman, J., Weitzenfeld, J.S., Klein, G., Riedl, T., & Musa, J. (1991, April). A Knowledge Elicitation Technique for Educational Development: The Critical Decision Method. Prednáška na *Annual Meeting of the American Educational Research Association*, Chicago (IL).
- Frensch P. A., Funke, J. (1995). Definitions, Traditions, And A General Framework For Understanding Complex Problem Solving. In P. A. Frensch, J. Funke (Eds.), *Complex Problem Solving: The European Perspective* (Pp. 3-25) Nj: Lawrence Erlbaum Associates.
- Freud, S. (1914). Remembering, Repeating and Working-Through (Further Recommendations on the Technique of Psycho-Analysis II). *The Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud, Volume XII (1911-1913): The Case of Schreber, Papers on Technique and Other Works*, 145–156.
- Frisch, D., & Clemen, R. T. (1994). Beyond Expected Utility: Rethinking Behavioral Decision Research. *Psychological Bulletin*, 116, 1, 46-54.
- Funke, J. (1991). Solving Complex Problems: Exploration and Control of Complex Systems. In R. J. Sternberg, P. A. Frensch (Eds.), *Complex problem solving: Principles and mechanisms* (pp. 185-222). NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Funke, J. (2001). Dynamic Systems As Tools For Analysing Human Judgement. *Thinking And Reasoning*, 7, 69-89.
- Funke, J. (2012). Complex Problem Solving. In N. M. Seel (Ed.), *Encyclopedia Of The Sciences Of Learning* (Pp. 682-685). Heideberg: Springer.
- Funke, J., Frensch, P. A. (2007). Complex Problem Solving: The European Perspective – 10 Years After. In D. H. Jonassen (Ed.), *Learning To Solve Complex Scientific Problems* (Pp. 25-47) Nj: Lawrence Erlbaum Associates.

- Gati, I. (1986). Making Career Decisions: A Sequential Elimination Approach. *Journal of Counseling Psychology*, 33, 4, 408-417.
- Gati, I., & Tal, S. (2008). Decision-Making Models and Career Guidance. In J. A. Athanassou, & R. V. Esbroeck (Eds.). *International Handbook of Career Guidance* (pp. 157-185). Berlin: Springer.
- Gecková, A., Pudelský, M., & van Dijk, J. P. (2001). Vplyv percipovanej sociálnej opory na zdravie a socio-ekonomické rozdiely v sociálnej opore adolescentov. *Československá psychologie*, 45, 7-18.
- Gigerenzer, G. (2007). *Gut Feelings: The Intelligence of the Unconscious*. New York: Viking.
- Gigerenzer, G., Gaissmaier, W. (2011). Heuristic Decion Making. *Annual Review of Psychology*, 62, 451-482.
- Gilbert, D. T., Lieberman, M. D., Morewedge, C. K., & Wilson, T. D. (2004). The peculiar longevity of things not so bad. *Psychological Science*, 15(1), 14-9. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/14717826>
- Gilbert, D. T., Piel, E. C., Wilson, T. D., Blumberg, S. J., & Wheatley, T. P. (1998). Immune neglect: a source of durability bias in affective forecasting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(3), 617-38. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/9781405>
- Gollwitzer, P.M. (1999). Implementation intentions. Strong Effects of Simple Plans. *American Psychologist*, 54/7, 493-503.
- Gollwitzer, P. M., & Oettingen, G. (2013). Implementation intentions. In M. Gellman & J.R. Turner (Eds.), *Encyclopedia of behavioral medicine* (Part 9, pp. 1043-1048). New York: Springer-Verlag.
- Gollwitzer, P.M., & Sheeran, P. (2009). Self-regulation of consumer decision making and behavior: The role of implementation intentions. *Journal of Consumer Psychology*, 19, 593-507.
- Gonzalez, R., & Wu, G. (1999). On the shape of the probability weighting function. *Cognitive Psychology*, 38(1), 129-66. doi:10.1006/cogp.1998.0710
- Goukens, C., Dewitte, S., & Warlop, L. (2009). Me, Myself, And Choices: The Influence Of Private Self-Awareness On Choice. *Journal Of Marketing Research*, 46(5), 682-692.
- Grant, D. F., Battle, D. A., & Heggoy, S. J. (2000). The journey through college of seven gifted females: Influences on their career related decisions. *Roeper Review*, 22(4), 251-260.
- Greene, M. J. (2002). Recurring themes in career counselling of gifted and talented students, University of Connecticut: The Neag Research Center on the Gifted and Talented.
- Gross, J.J. (1998). The Emerging Field of Emotion Regulation: An Integrative Review. *Review of General Psychology*, 2(3), 271-299.

- Gross, J.J., & Thompson, R.A. (2007). Emotion Regulation: Conceptual foundations. In: J.J. Gross (Ed.) *Handbook of emotion regulation* (pp. 3-26). New York, London: The Guilford Press.
- Gurňáková, J. (2013). Osobnostné aspekty efektívnej sebaregulácie a rozhodovania v situáciách emočnej záťaže. Teoretické východiská. In J. Gurňáková a kol. *Rozhodovanie profesionálov: Sebaregulácia, stres a osobnosť* (s. 1-31). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Gurňáková, J., & Lukáčová, K. (2010) Stratégie zvládania záťaže u zdravotníckych profesionálov. Zborník príspevkov Stredoeurópskeho kongresu Urgentnej medicíny a medicíny katastrof, *XIV. Kongres Záchrana 2010*, 15. – 17. apríl 2010, Senec.
- Hagger, M. S. & Wood, C. & Stiff, C. & Chatzisarantis, N. L. (2010). Ego Depletion and the Strength Model of Self-Control: a Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, 136 (4), 495–525.
- Halama, P. (2013a). Päť veľkých faktorov osobnosti ako prediktory vnímanej efektivity rozhodovania zdravotníckych profesionálov. In J. Gurňáková a kol. *Rozhodovanie profesionálov: Sebaregulácia, stres a osobnosť* (s. 161-184). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Halama, P. (2013b). Emócie pri komplexnom rozhodovaní v naturalistickom prostredí. In: I. Sarmány Schuller (Ed.), *Otázky rozhodovania: Teória, empiria, život. 31. Psychologické dni. Zborník príspevkov* (pp. 51-56). Bratislava: Stimul.
- Halama, P., & Gurňáková, J. (2012). Emócie a emočná regulácia v procese rozhodovania u zdravotníckych záchranárov. In: P. Halama, R. Hanák & R. Masaryk, (Eds.), *Sociálne procesy a osobnosť 2012. Zborník príspevkov z 15. ročníka medzinárodnej konferencie.* (pp. 215-218). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Hall, C. S. & Lindzey, G. & Loehlin, J. C. & Manosevitz, M. (1997). *Psychológia osobnosti: úvod do teórií osobnosti*. Bratislava: Slovenské pedagogické nakladateľstvo.
- Halpern, J., & Arnold, R. (2008). Affective Forecasting: An Unrecognized Challenge in Making Serious Health Decisions. *Journal of General Internal Medicine*, 23(10), 1708–1712. doi:10.1007/s11606-008-0719-5
- Hanák, R. (2013). Nástroje na meranie individuálnych preferencií k intuitívnemu rozhodovaniu. In R. Hanák, E. Ballová Mikušková & V. Čavojová. *Rozhodovanie a usudzovanie IV. Aplikácie a limity intuície* (pp. 71–100). Bratislava, Slovensko: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Hanák, R., Ballová Mikušková, E., Čavojová, V. (2013). *Rozhodovanie a usudzovanie IV. Aplikácie a limity intuície*. Bratislava: ÚEPs SAV.
- Hanák, R., Sirota, M., & Juanchich, M. (2012). Experts Use Compensatory Strategies More Often Than Novices In Hiring Decisions. *Studia Psychologica*, 55(4), 251-264.

- Hansson, S. O., & Grüne-Yanoff, T. (2012). Preferences. In E. N. Zalta (Ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Winter 2012 Edition). Dostupné na: <http://plato.stanford.edu/archives/win2012/entries/preferences>
- Harenčárová, H. (2012). Vedomé a nevedomé myslenie v kontexte komplexného rozhodovania. In V. Bačová (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie III: Aspekty, javy, aplikácie* (pp. 135–160). Bratislava: ÚEP SAV.
- Harenčárová, H. (2013a). Sonda do problémov zdravotníckych záchranárov súvisiacich s rozhodovaním v náročných situáciách a s výkonom ich profesie. In J. Gurňáková a kol. *Rozhodovanie profesionálov: Sebaregulácia, stres a osobnosť* (s. 217-246). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Harenčárová, H. (2013b). Skúmanie intuície z pohľadu naturalistického rozhodovania - Metóda kritických rozhodnutí. In R. Hanák, E. Ballová-Mikušková, & V. Čavojová (Eds.), *Rozhodovanie a usudzovanie IV.: Aplikácie a limity intuície* (s. 49-70). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV, s. 49-70.
- Harenčárová, H., & Stríženec, M. (2012). Nevedomé myslenie či intuícia? Hľadanie vzťahu medzi konceptmi. In P. Halama, R. Hanák, & R. Masaryk (Eds.), *Sociálne procesy a osobnosť. Zborník príspevkov z 15. ročníka medzinárodnej konferencie* (pp. 308–12). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Harinck, F., Van Beest, I., Van Dijk, E., Van Zeeland, M. (2012). Measurement-Induced Focusing And The Magnitude Of Loss Aversion: The Difference Between Comparing Gains To Losses And Losses To Gains. *Judgement And Decision Making*, 7, 462-471.
- Harris, Ch. R., Jenkins, M. (2006). Gender Differences In Risk Assessment: Why Do Women Take Fewer Risks Than Men? *Judgment And Decision Making*, 1, 1, 48 – 63.
- Hartmann, N. (2002). *Struktura etického fenoménu*. Praha: Academia.
- Hausman, D. M. (2010). Hedonism And Welfare Economics. *Economics and Philosophy*, 26(03), 321–344.
- Hayek, F. A. (1995). *Kontrarevoluce vědy*. Praha: Liberální institut.
- Hebert, T. P. (2000). Gifted Males Pursuing Careers in Elementary Education: Factors That Influence a Belief in Self. *Journal for the Education of the Gifted*, 24(1), 7–45. doi:10.1177/016235320002400102
- Hegel, G. F. W. (1969). *The Science of Logic*. London: George Allen and Unwin.
- Hepler, T. J., & Feltz, D. L. (2012). Take The First Heuristic, Self-Efficacy And Decision-Making In Sport. *Journal Of Experimental Psychology: Applied*, 18(2), 154-161.
- Hermant, D., Mullet, E., Rompteaux, L. (1999). Societal Risk Perception Among Children, Adolescents, Adults, And Elderly People. *Journal Of Adult Development*, 6, 3, 137 – 142.
- Higgins, E. T. (2000). Making a Good Decision: Value From Fit. *American Psychologist*, 55, 11, 1217-1230

- Higgins, E.T. (2002). How self-regulation creates distinct values: The case of promotion and prevention decision making. *Journal of Consumer Psychology*, 12, 177-191.
- Hillier, L. M., Morrongiello, B. A. (1998). Age And Gender Differences In School-Age - Children's Appraisals Of Injury Risk. *Journal Of Pediatric Psychology*, 23, 4, 229 – 238.
- Hobbes, T. (1988). Výbor Z Díla. Praha: Svoboda.
- Horn, J. L., Blankson, N. (2005). Foundations For Better Understanding Of Cognitive Abilities. In D. P. Flanagan, P. L. Harrison (Eds.), *Contemporary Intellectual Assessment: Theories, Tests, And Issues* (Pp. 41–68). New York: Guilford Press.
- Hornsey, M. J., Jetten, J. (2004). The Individual Within the Group: Balancing the Need to Belong With the Need to Be Different. *Personality and Social Psychology Review*, 8(3), 248-264.
- Hua, C. B. (2002). Career self-efficacy of the student who is gifted/learning disabled: A case study. *Journal for the Education of the Gifted*, 25(4), 375-404.
- Hurdálek, I. (2006). Role vhledu v jednání: teorie intenčního vhledu a obecná teorie vhledu. 1. verze dizertační práce na Univerzitě Palackého v Olomouci /neobhajována pro nedoporučení práce k obhajobě jedním oponentem/.
- Hurdálek, I. (2009). Intenční teorie vhledu. 2. doplněná verze dizertační práce na Univerzitě Palackého v Olomouci /zatím neobhajována/.
- Hurdálek, I. (2013). Volní konflikty dle intenční teorie vhledu /myšlení/ ITI/. In I. Sarmány-Schuller (Ed.), *Otázníky rozhodovania: Teória, empiria, život* (pp.117-121). 31.Psychologické dni, Zborník príspevkov, Bratislava, 11.-13.9.2013. Bratislava: Stimul.
- Hurdálek, I. (2014a). Identifikace s útočníkem v obranných úmyslech dospělých, kteří zažili šikanu. *Prevence*, 11/1, 6-7.
- Hurdálek, I. (2014b). Dynamika bludových poruch dle intenční teorie vhledu /myšlení/ a dle teorie obranného úmyslu. *Psychologica XLII*. Univerzita Komenského v Bratislavě, Psychoprof, spol. s r.o., 229-235.
- Chen, C. P., & Wong, J. (2013). Career counseling for gifted students. *Australian Journal of Career Development*, 22(3), 121–129.
- Chi, M. T. H., Feltovich, P. J., Glaser, R. (1981). Categorization And Representation Of Physics Problems By Experts And Novices. *Cognitive Science*, 5, 121-152.
- Chi, M. T. H., Glaser, R., Rees, E. (1982). Expertise In Problem Solving. In R. J. Sternberg (Ed.), *Advances In The Psychology Of Human Intelligence. Volume 1* (Pp. 7-75). Hillsdale, Nj: Lawrence Erlbaum Associates.
- International Encyclopedia of the Social Sciences. (1968), sv. 16.
- Iyengar, S. S., Wells, R. E., & Schwarz, B. (2006). Doing Better but Feeling Worse: Looking for the „Best“ Job Undermines Satisfaction. *Psychological Science*, 17, 2, 143-150.
- Jarvenpaa, S. L., Tractinsky, N., Vitale, M. (2000). Consumer Trust In An Internet Store. *Information Technology And Management*, 1, 45 – 71.

- Jäkel, F., Schreiber, C. (2013) Introspection In Problem Solving. *Journal Of Problem Solving*, 6, 20-33.
- Judge, T. A., Erez, A., Bono, J. E., & Thoresen, C. J. (2003). The Core Self Evaluation Scale: Development Of A Measure. *Personnel Psychology*, 56(2), 303-331.
- Jung, J. Y. (2013). The Cognitive Processes Associated with Occupational/Career Indecision: A Model for Gifted Adolescents. *Journal for the Education of the Gifted*, 36(4), 433-460.
- Jung, J. Y. (2014). Modeling the Occupational/Career Decision-Making Processes of Intellectually Gifted Adolescents: A Competing Models Strategy. *Journal for the Education of the Gifted*.
- Jurišová, E., & Pilárik, L. (2012). *Osobnosť a emócie v rizikovom rozhodovaní*. Nitra: FSVaZ UKF.
- Jurišová, E., & Sarmány-Schuller, I. (2013). Structure of Basal Psychological Self-Regulation and Personality Integration in Relation to Coping Strategies in Decision-Making in Paramedics. *Studia Psychologica*, 55(1), 3-17.
- Kagan, J., Rosman, B. L., Day, D., Albert, J., Phillips, W. (1964). Information Processing In The Child Significance Of Analytic And Reflective Attitudes. *Psychology Monographs*, 78, 1 – 37.
- Kerr, Vlaminckx (1997). Gender Differences In The Experience Of Risk. *Personality And Individual Differences*, 21, 4, 625 – 629.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47 (2), 263-291.
- Kahneman, D. (2011, 2013). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis on decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. doi:10.2307/1914185
- Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Kamhalová, I., Halama, P., & Gurňáková, J. (2012). Affect Regulation And Decision Making In Health-Care Professionals: Typology Approach. *Studia Psychologica*, 55(1), 19-31.
- Kant, I. (1990). *Základy metafyziky mravů*. Praha: Svoboda.
- Kassin, S. (2012). *Psychologie*. Praha: Computer press.
- Kaufman, B.S. (2009). The Truth About the “Termites.” *Psychology Today*. Retrieved from <http://www.psychologytoday.com/blog/beautiful-minds/200909/the-truth-about-the-termites>.
- Kell, H. J., Lubinski, D., & Benbow, C. P. (2013). Who rises to the top? Early indicators. *Psychological Science*, 24(5), 648-59.
- Kerlinger, F. N. (1972). *Základy výzkumu chování*. Praha: Academia.
- Kermer, D. A., Driver-Linn, E., Wilson, T. D., & Gilbert, D. T. (2006). Loss aversion Is an affective forecasting error. *Psychological Science*, 17, 649-653.

- Kermer, D. A., Driver-Linn, E., Wilson, T. D., Gilbert, D. T. (2006). Loss Aversion Is An Affective Forecasting Error. *Psychological Science*, 17, 649-653.
- Kern, M.L., & Friedman, H.S. (2008). Early educational milestones as predictors of lifelong academic achievement, midlife adjustment, and longevity. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 30, 419-430.
- Kierkegaard, S. A. (1993). *Bázeň a chvění. Nemoc k smrti*. Praha: Svoboda – Libertas.
- Kim, H., Marcus, H. R. (1999). Deviance or uniqueness, harmony or conformity? A cultural analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 785-800.
- Kim, M. (2010). Preferences of High Achieving High School Students in Their Career Development. *Gifted and Talented International*, 25(2), 65–75.
- Kirkpatrick, L. A., & Epstein, S. (1992). Cognitive-Experiential Self-Theory and Subjective Probability: Further Evidence for Two Conceptual Systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 534–544.
- Klein, G. (2008). Naturalistic Decision Making. *Human Factors*, 50(3), 1 – 7.
- Klein, G., Ross, K.G., Moon, B.M., Klein, D.E., Hoffman, R.R., & Hollnagel, E. (2003, May/June). Macrocognition. *Human-centered computing*, 81-85.
- Klein, G.A. (1996). The development of knowledge elicitation methods for capturing military expertise. (*ARI Research Note 96-14*, United States Army Research Institute for the Behavioral and Social Sciences.)
- Klein, G.A., Calderwood, R., & Macgregor, D. (1989). Critical decision method for eliciting knowledge. *IEEE Transactions on Systems, Man and Cybernetics*, 19(3), 462-472.
- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston: Houghton Mifflin.
- Kordačová, J. (2012). Potreba kognitívnej štruktúry a maladaptívne kongície – možné prieniky a implikácie. In: P. Halama, R. Hanák, R. Masaryk (Eds.), *Sociálne procesy a osobnosť 2012* (s. 36-40). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Kostovičová, L. (2013). Akontabilita a zodpovednosť v rozhodovaní. In R. Masaryk (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie V: Sociálne vplyvy v rozhodovaní* (pp. 69–94). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Kostovičová, L., Dudeková, K., Sirota, M., & Bačová, V. (2013a). Let's think it through: Effects of accountability and responsibility on risk attitude are partially mediated by cognitive reflection. In 24th conference of European Association of Decision Making – Subjective Utility, Probability and Decision Making, Barcelona, Španielsko. (pp. 106–107).
- Kostovičová, L., Dudeková, K., Sirota, M., & Bačová, V. (2013b). 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.), *Kognitívna veda a umělý život* (pp. 141–146). Slezská Univerzita v Opavě.

- Košč, M., Heftyová, E., Schwarzer, R., & Jerusalem, M. (1993). *Slovakian Adaptation of the General Self-Efficacy Scale*. Retrieved from <http://userpage.fu-berlin.de/~health/slovak.htm>
- Kováčová, E., & Sarmány-Schuller, I. (2008). Influence of the Level of Selected Self System Components on Decision Making in the Experimental PDG Situation. *Studia Psychologica*, 50(1), 11-30.
- Kox, M. et. al. (2014). Voluntary Activation of the Sympathetic Nervous System and Attenuation of the Innate Immune Response in Humans. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. <http://www.pnas.org/content/early/2014/04/30/1322174111.abstract> [cit 2014-06-28]
- Kyllonen, P. C., Christal, R. E. (1990). Reasoning Ability Is (Little More Than) Working-Memory Capacity?!. *Intelligence*, 14, 389–433.
- Lahey, C. E., Rose, P., Campbell, W. K., & Goodie, A. S., (2008). Probing The Link Between Narcissism And Gambling: The Mediating Role Of Judgment And Decision-Making Biases. *Journal Of Behavioral Decision Making*, 21(2), 113-137.
- Laplace, P. S., (1812). *Théorie analytique des probabilités*. Paris: Mme Ve Courcier.
- Latané, B. (1981). The psychology of social impact. *American Psychologist*, 36, 343-365.
- Lee, A. Y., Aaker, J. L., & Gardner, W. L. (2000). The Pleasure And Pains Of Distinct Self-Construals: The Role Of Interdependence In Regulatory Focus. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 78(6), 1122-1134.
- Lee, K. H., & Sriraman, B. (2012). Gifted Girls and Nonmathematical Aspirations: A Longitudinal Case Study of Two Gifted Korean Girls. *Gifted Child Quarterly*, 56(1), 3–14. doi:10.1177/0016986211426899
- Leibniz, G. W. (1982). *Monadologie a jiné práce*. Praha: Svoboda.
- Levav, J. & Heitmann, M. & Iyengar, S. S. (2010). Order in Product Customization Decisions: Evidence from Field Experiments. *Journal of Political Economy*, 118 (2), 274–299.
- Levy, P. E., Albright, M. D., Cawley, B. D., & Williams, J. R. (1995). Situational And Individual Determinants Of Feedback Seeking: A Closer Look At The Process. *Organizational Behavior And Human Decision Processes*, 62(1), 23-37.
- Liberman, N., Sagristano, M. D., & Trope, Y. (2002). The effect of temporal distance on level of mental construal. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38(6), 523–534. doi:10.1016/S0022-1031(02)00535-8
- Lichtenstein, S., & Slovic, P. (2006). The Construction of Preference: An Overview. In S. Lichtenstein, & P. Slovic, (Eds.), *The construction of preference* (pp. 1-40). Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Locke, J. (1957). Ein Brief über Tolaranz. Hamburg: J. Ebinghaus.
- Loo, R. (2000). A psychometric evaluation of the General Decision-Making Style Inventory. *Personality and Individual Differences*, 29, 895-905.

- Lotze, H. R. (1885). *Microcosmos: an essey concerning man and his relation to the world*. Edingurgh: T. & T. Clark.
- Lovaš, L., & Mesárošová, M. (Eds.) (2011). *Psychologické aspekty a kontexty sebaregulácie*. Košice: Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach.
- Macek, P. (2008). Sebesystém, Vztah K Vlastnímu Já. In J. Výrost, & I. Slaměnk (Eds.), *Sociální Psychologie* (Pp. 89-107). Praha: Grada Publishing.
- Mandel, N. (2003). Shifting Selves And Decision Making: The Effect Of Self-Construal Priming On Consumer Risk-Taking. *Journal Of Consumer Research*, 30(1), 30-40.
- Maree, J. G., Bester, S. E., Lubbe, C., & Beck, G. (2001). Post-modern Career Counselling to a Gifted Black Youth: A Case Study. *Gifted Education International*, 15(3), 325–339.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture And The Self: Implications For Cognition, Emotion, And Motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224–253.
- Masaryk, R. (2013a). Rozhodovanie a usudzovanie V. Sociálne vplyvy v rozhodovaní (p. 2015). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Masaryk, R. (2013b). Kvalitatívne prístupy k skúmaniu sociálnych vplyvov na rozhodovanie. In Ra. Masaryk (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie V: Sociálne vplyvy v rozhodovaní* (pp. 151–170). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Masaryk, R. (2014). Researching social influences on decision making: The case for qualitative methods. *Human Affairs*, 24(3), 336–348. doi:10.2478/s13374-014-0231-z
- Masicampo, E. J. & Baumeister, R. F. (2008). Toward a Physiology of Dual-Process Reasoning and Judgement. *Psychological Science*, 19 (3), 255–260.
- Maslow, A. (1954). *Motivation and Personality*. New York: Harper and Row.
- Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370-396.
- May, H (2006). Sokrates. Bratislava: Albert Marenčin vydavateľství PT.
- Mayer, R. E., Wittrock, M. C. (1996). Problem-solving transfer. In D. C. Berliner, R. C. Calfee (Eds.), *Handbook of educational psychology* (pp. 47–62). New York: Macmillan.
- McClave, J., Benson, P. (1982). *Statistics for Business and Economics*. San Francisco: Dellen Publ.
- Mcelroy, T., Seta, J. J, & Douglas, A. W. (2007). Reflections Of The Self: How Self-Esteem Determines Decision Framing And Increases Risk Taking. *Journal Of Behavioral Decision Making*, 20(3), 223-240.
- McFadden, D. (1999). Rationality for Economists, *Journal of Risk and Uncertainty*, 19, 73-106.
- Metcalfe, J., & Mischel, W. (1999). A hot/cool-system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower. *Psychological Review*, 106, 3–19.

- Michell, K. E., Levin, A. S., & Krumboltz, J. D. (1999). Planned Happenstance. Constructing Unexpected Career Opportunities. *Journal of Counseling and Development*, 77, 115-124.
- Mischel, W. (1996). From good intentions to willpower. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (pp. 197–218). New York: Guilford Press.
- Moffitt, T. et. al. (2011). A Gradient of Childhood Self-Control Predicts Health, Wealth and Public Safety. *Proceedings of the National Academy of Sciences* (24. január 2011). <http://www.pnas.org/content/early/2011/01/20/1010076108.full.pdf> [cit. 2014-06-24]
- Morewedge, C. K., Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2005). The Least Likely of Times: How Remembering the Past Biases Forecasts of the Future. *Psychological Science*, 16(8), 626–630. doi:10.1111/j.1467-9280.2005.01585.x
- Mosier, K.L. & Fischer, U. (2010). The Role of Affect in Naturalistic Decision Making. *Journal of Cognitive Engineering and Decision Making*, 4, 240–255.
- Muraven, M., & Baumeister, R. F. & Tice, D. M. (1999). Longitudinal improvement of self-regulation through practice: building self-control strength through repeated exercise. *Journal of Social Psychology*, 139 (4), 446–457.
- Muraven, M., & Shmueli, D. & Burkley, E. (2006). Conserving Self-Control Strength. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 524–537.
- Muraven, M., & Tice, D. M. & Baumeister, R. F. (1998). Self-Control as Limited Resource: Regulatory Depletion Patterns. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (3), 774–789.
- Muraven, M. (2010a). Building Self-Control Strength: Practicing Self-Control Leads to Improved Self-Control Performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46 (2), 465–468.
- Muraven, M. (2010b). Practicing Self-Control Lowers the Risk of Smoking Lapse. *Psychology of Addictive Behaviors*, 24 (3), 446–452.
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in Personality*. New York: Oxford Univ. Press.
- Myers Briggs, I., McCaulley, M. H., Quenk, N. L., & Hammer, A. L. (1998). *MBTI Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator* (Third Edit., p. 420). Palo Alto: Consulting Psychologist Press.
- Nakonečný, M. (1995). *Psychologie osobnosti*. Praha: Academia.
- Nau, R. (2007). Extensions of Subjective Expected Utility Model. In W. Edwards, R. Miles Jr., D. von Winterfeldt (Eds.), *Advances in Decision Analysis: From Foundations to Applications* (pp. 1-25). Cambridge: Cambridge University Press.
- Neuberg, S. L., & Newsom, J. T. (1993). Personal need for structure: Individual differences in the desire for simpler structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(1), 113.
- Neumann, J. & Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*, New York: John Wiley.

- Newell, A., Simon, H. A. (1972). *Human Problem Solving*. Englewood Cliffs, Nj: Prentice-Hall.
- North, D. C. & Thomas, R. P. (1973). *The Growth Of The Western World*. London: Cambridge University Press.
- Novak, A., Szamrej, J., Latané, B. (1990). From Private Attitude To Public Opinion: A Dynamic Theory Of Social Impact. *Psychological Review*, 97(3), 362-376.
- Nygren, T. E., Isen, A. M., Taylor, P. J., Dulin, J. (1996). The Influence Of Positive Affect On The Decision Rule In Risk Situations: Focus On Outcome (And Especially Avoidance Of Loss) Rather Than Probability. *Organizational Behavior And Human Decision Processes*, 66, 59-72.
- Oaten, M. & Cheng, K. (2006a). Improved Self-Control: The Benefits Of A Regular Program Of Academic Study. *Basic And Applied Social Psychology*, 28 (1), 1–16.
- Oaten, M. & Cheng, K. (2006b). Longitudinal Gains In Self-Regulation From Regular Physical Exercise. *British Journal Of Health Psychology*, 11 (4), 717–733.
- Oaten, M. & Cheng, K. (2006c). Improvements In Self-Control From Financial Monitoring. *Journal Of Economic Psychology*, 28 (4), 487–501.
- Odehnal, J. & Severová, M. (1986). *Obsah, Struktura A Psychické Řízení Lidské Činnosti*. Praha: Univerzita Karlova.
- Oecd (2013). *Education At A Glance 2013: Oecd Indicators*. Oecd Publishing.
- Ohlsson, S. (2012). The Problems With Problem Solving: Reflections On The Rise, Current Status, And Possible Future Of A Cognitive Research Paradigm. *Journal Of Problem Solving*, 5, 101–128.
- Ojpiński, M. (2012). Anti-Vaccination Movement And Parental Refusal Of Immunization Of Children In Usa. *Pediatrics Polska*, 87, 381-385.
- Omodei, M. M., Wearing, A. J. (1995). The Fire Chief Microworld Generating Program: An Illustration Of Computer-Simulated Microworlds As An Experimental Paradigm For Studying Complex Decision-Making Behavior. *Behavior Research Methods, Instruments & Computers*, 27, 303-316.
- Ovd Knesebeck, G. S. (2007) Emotional support, education and self-rated health in 22 European countries. *BMC Public Health*, 272.
- Pacini, R., Epstein, S. (1999). The relation of rational and experiential information processing styles to personality, basic beliefs, and the ratio-bias phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 972-987.
- Pallier, G., Wilkinson, R., Danthiir, V., Kleitman, S., Knezevic, G., Stankov, L., & Roberts, R. D. (2002). The role of individual differences in the accuracy of confidence judgments. *The Journal of General Psychology*, 129(3), 257-299.
- Parikh, J., Lank, A., & Neubauer, F. (1994). *Intuition: The new frontier in management* (p. 328). Wiley.
- Parker, A. M., Bruine de Bruin W., & Fischhoff, B. (2007). Maximizers versus satisficers: Decision-making styles, competence, and outcomes. *Judgment and Decision Making*, 2, 342-350.

- Parmak, M., Euwema, M., & Mylle, J. (2012). Changes in Sensation Seeking and Need for Structure Before and After a Combat Deployment. *Military Psychology*, 24(6), 551-564.
- Patočka, J. (1990). Sókrates. Přednášky z antické filosofie. Praha: SPN.
- Pavličková, K., Sarmány-Schuller, I. (2005). Rizikové Rozhodovanie V Kontexte Osobnosti. In I. Sarmány-Schuller, M. Bratská, (Eds.), *Psychológia pre život - alebo ako je potrebná metanoia. Zborník Psychologické dni 2005*, s. 475 – 481. Dunajská Streda: Pelikán.
- Pawlowski, B. (2008). Sex Differences In Everyday Risk-Taking Behavior In Humans. *Evolutionary Psychology*, 6, 1, 29 – 42.
- Payne, J. W., Bettman, J. R., & Schkade, D. A. (1999). Measuring constructed preferences: Towards a building code. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19(1-3), 243-270.
- Payne, J. W., Bettman, R., & Johnson, E. J. (1993). Contingencies in Decision Making. In *The adaptive decision maker* (pp. 20-33). Cambridge University Press.
- Perls, F., Hefferline, R. F., Goodman, P. (2004). *Gestalt Terapie. Vzrušení lidské osobnosti a její růst*. Praha: Triton.
- Phillips, S. D. (1997). Toward an Expanded Definition of Adaptive Decision Making. *The Career Development Quarterly*, 45, 275-187.
- Platón (1993). *Ústava*. Praha: Svoboda – Libertas.
- Plhánková, A. (2007). *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Portál.
- Pocheptsova A., & Amir, O. & Dhar, R. & Baumeister, R. F. (2009). Deciding Without Resources: Resource Depletion and Choice in Context. *Journal of Marketing Research*, 46 (3), 344-355.
- Popper, K. R. (1972). *Objective Knowledge*. Oxford: Clarendon Press.
- Popper, K. R. (1995). *Věčné hledání. Intelektuální autobiografie*. Praha: Prostor.
- Putz-Osterloh, W. (1981). Über Die Beziehung Zwischen Testintelligenz Und Problemlöseerfolg (On The Relationship Between Test Intelligence And Succes In Problem Solving). *Zeitschrift Für Psychologie*, 189, 79-100.
- Quesada, J., Kintsch, W., Gomez, E. (2005). Complex Problem-Solving: A field In Search Of A Definition? *Theoretical Issues In Ergonomics Science*, 6, 5-33.
- Raphael, D. D. (1995). *Adam Smith*. Praha: Argo.
- Raskin, R., & Terry, H. (1988). A Principal-Components Analysis Of The Narcissistic Personality Inventory And Further Evidence Of Its Construct Validity. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 54(5), 890-902.
- Reed, A. E., Mikels, J. A., & Löckenhoff, C. E. (2012). Choosing With Confidence: Self-Efficacy And Preferences For Choice. *Judgement And Decision Making*, 7(2), 173-180.
- Reis, S. M., McGuire, J. M., & Neu, T. W. (2000). Compensation strategies used by high-ability students with learning disabilities who succeed in college. *Gifted Child Quarterly*, 44(2), 123-134.

- Rhodewalt, F., & Peterson, B. (2009). Narcissism. In M.R. Leary, & R.H. Hoyle (Eds.) *Handbook Of Individual Differences In Social Behavior* (Pp. 547-560). New York, Ny: The Guilford Press.
- Rickert, H. (1928). *Der Gegenstand der Erkenntnis*. Tübingen.
- Riedl, R., Brandstätter, E., & Roithmayr, F. (2008). Identifying decision strategies: A process- and outcome-based classification method. *Behavior Research Methods*, 40(3), 795–807. doi:10.3758/BRM.40.3.795
- Robertson, K. F., Smeets, S., Lubinski, D., & Benbow, C. P. (2010). Beyond the Threshold Hypothesis: Even Among the Gifted and Top Math/Science Graduate Students, Cognitive Abilities, Vocational Interests, and Lifestyle Preferences Matter for Career Choice, Performance, and Persistence. *Current Directions in Psychological Science*, 19(6), 346–351.
- Rohrmann, B. (2002). *Risk Attitude Scales : Concepts and Questionnaires*. Orientations. University of Melbourne/Australia.
- Rokeach, M. (1979). *The Nature of Human Values*. New York: The Free Press.
- Roman, R. J., Moskowitz, G. B., Stein, M. I., & Eisenberg, R. F. (1995). Individual differences in experiment participation: Structure, autonomy, and the time of the semeste. *Journal of Personality*, 63(1), 113-138.
- Rosenberg, M. (1965). *Society And The Adolescent Self-Image*. Princeton, Nj: Princeton University Press.
- Rothbard, M. (2011). *Anatomie státu*. Praha: Ramago.
- Ruiselová, Z., Prokopčáková, A., & Kresánek, J. (2012). Personal need for struture related to counterfactual thinking and wisdom. *Studia Psychologica*, 54(4), 287-297.
- Rysiew, K. J., Shore, B. M., & Leeb, R. T. (1999). Multipotentiality, Giftedness, and Career Choice: A Review. *Journal of Counseling & Development*, 77(4), 423–430.
- Sadique, M. Z. (2006). Individual freedom versus collective responsibility: an economic epidemiology perspective. *Emerging Themes in Epidemiology*, 3(12), <http://www.ete-online.com/content/3/1/12>
- Sampson, E. E. (1988). The debate on individualism: Indigenous psychologies of individual and their role in personal and societal functioning. *American Psychologist*, 43, 15-22.
- Sandel, M. J. (2010). *Justice. What's the right thing to do?* London: Penguin Books.
- Sandel, M. J. (2011). *What Money Can't Buy. The Moral Limits of Markets*. London: Penguin Books.
- Sarmány Schuller, I. (1999). Procrastination, Need for Cognition and Sensation Seeking. *Studia psychologica*, 41(1), 73 – 85.
- Sarmány Schuller, I. (2001). Potreba štruktúry a schopnosť vytvárať štruktúry ako osobnostné konštrukty. *Psychológia pre bezpečný svet*. Bratislava: Stimul, 336-339.
- Sarmány-Schuller, I. (2009). Rozhodovanie ako problém súčasných psychologických výskumov. In *IV. medzinárodná konferencia doktorandov odborov psychológia a sociálna práca*. s. 8 – 12. Nitra: Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre.

- Sarmány-schuller, I., & Kuračka, P. (2012). Dimension of the Cognitive Style “Analytical-intuitive” and the Successful Problem Solving in the “IGT” Experimental Situation. *Studia psychologica*, 54(2), 95–110.
- Sarmány-Schuller, I., Pilárik, L., & Jurišová, E. (Eds.). (2009). *Rozhodovanie v kontexte kognície, osobnosti a emócií I*. Nitra: FSVaZ UKF.
- Sarmány-Schuller, I., Pilárik, L., & Jurišová, E. (Eds.). (2010). *Rozhodovanie v kontexte kognície, osobnosti a emócií II*. Nitra: FSVaZ UKF.
- Sarmány-Schuller, I., Pilárik, L., & Jurišová, E. (Eds.). (2012). *Rozhodovanie v kontexte kognície, osobnosti a emócií III*. Nitra: FSVaZ UKF.
- Scott, S. G., & Bruce, R. A. (1995) Decision-making style: The development and assessment of a new measure. *Educational and Psychological Measurement*, 55, 818-831.
- Shareef, M. A., Archer, N., Fong, W., Rahman, M. O., Mann, I. J. (2013). Online Buying Behavior And Perceived Trustworthiness. *British Journal Of Applied Science & Technology*, 3, 4, 662 – 683.
- Sharf, R. S. (2010). *Applying Career Development Theory to Counseling*. Belmont: Brooks/Cole, Cengage Learning.
- Shoda, Y. & Mischel, W. & Peake, P. K. (1990). Predicting Adolescent Cognitive and Self-Regulatory Competencies from Preschool Delay of Gratification: Identifying Diagnostic Conditions. *Developmental Psychology*, 26 (6), 978–986.
- Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1985). The Self-Consciousness Scale: A Revised Version For Use With General Populations. *Journal Of Applied Social Psychology*, 15(8), 687-699.
- Scheler, M. (2003). *Můj filozofický pohled na svět*. Praha: Vyšehrad.
- Schmeichel, B. J. & Vohs, K. D. & Baumeister, R. F. (2003). Intellectual Performance and Ego Depletion: Role of the Self in Logical Reasoning and Other Information Processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85 (1), 33–46.
- Schultz, P., & Searleman, A. (1998). Personal need for structure, the Einstellung task, and the effects of stress. *Personality and Individual Differences*, 24(3), 305-310.
- Schwartz, S. H. & Bilsky, W. (1987). Toward a Universal Psychological Structure of Human Values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 550-562.
- Schwarz, B., Ben-Haim, Y., & Dacso, C. (2010). What Makes a Good Decision? Robust Satisficing as a Normative Standard of Rational Decision Making. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 41, 2, 209-227.
- Schwarz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., & Lehman, D. R. (2002). Maximizing Versus Satisficing: Happiness is a Matter of Choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 5, 1178-1197.
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
- Singelis, T. M. (1994). The Measurement Of Independent And Interdependent Self-Construals. *Personality And Social Psychology Bulletin*, 20(5), 580-591.

- Skořepa, M. (2006). K historii zkoumání lidského rozhodování. *Československá psychologie*, 50, 5, 472 – 481.
- Smith, A. (2001). Pojednání o podstatě a původu bohatství národů. Praha: Liberální institut.
- Smith, E. E. & Kosslyn, S. M. (2007). *Cognitive Psychology: Mind and Brain*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Education.
- Smith, A. (2005). Teorie mravních citů. Praha: Liberální institut.
- Sollár, T. (2005). Potreba kognitívnej štruktúry v kontexte osobnostných a interpersonálnych premenných. (Dizertačná práca). Ústav experimentálne psychológie Slovenskej akadémie vied.
- Sollárová, E. & Sollár, T. (2003). Potreba štruktúry a úzkosť. *Zborník z konferencie Sociálne procesy a osobnosť* (s. 268-273). Brno: Psychologický ústav Masarykovy Univerzity.
- Spicer, D.P., & Sadler-Smith, E., (2005) An Examination of the General Decision Making Style Questionnaire in Two UK Sample. *Journal of Managerial Psychology*, 20, 137-149.
- Stanovich, K. E. (2009). *What Intelligence Tests Miss: The Psychology of Rational Thought*. Yale University Press. Retrieved from <http://books.google.sk/books?id=2SQvleDwn9YC>
- Stanovich, K. E. (2011). *Rationality and the Reflective Mind*. New York: Oxford University Press.
- Sternberg, L., Albert, D., Cauffman, E., Banich, M., Graham, S., Woolard, J. (2008). Age Differences In Sensation Seeking And Impulsivity As Indexed By Behavior And Self-Report: Evidence For A Dual Systems Model. *Developmental Psychology*, 44, 6, 1764 – 1778.
- Sternberg, R. J. & Sternberg, K. (2012). *Cognitive Psychology*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Sternberg, R. J. (2002). *Kognitívni psychologie*. Praha: Portál.
- Stuchlíková, I. (2007). *Základy psychologie emocí* (2.vyd.). Praha: Portál.
- Sunstein, C. R. (2006). Preface. In S. Lichtenstein, & P. Slovic, (Eds.), *The construction of preference* (pp. xv-xvi). Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Super, D. E. & Šverko, B. (1995). *Life Roles, Values & Careers*. San Francisko: Jossey-Bas.
- Swedloff, R., & Huang, P. (2010). Tort damages and the new science of happiness. *Ind. LJ*, 553–595. Retrieved from http://heinonlinebackup.com/hol/cgi-bin/get_pdf.cgi?handle=hein.journals/indana85§ion=19
- Šeboková, G., & Popelková, M. (2013). Indukovanie a meranie sebauvedomenia: Prehľadová štúdia. *E-psychologie*, 7(1), 33-44.
- Šinský, M. (2012). Vnímanie utopených nákladov vo finančnom rozhodovaní ekonomických subjektov. In V. Bačová (Ed.), *Rozhodovanie a usudzovanie* :

- Aspekty, javy a aplikácie* (s. 161-181). Bratislava: Ústav experimentálnej psychológie SAV.
- Šukolová, D., Sarmány-Schuller, I. (2011). Fluctuating perception of selected risk situations with respect to hormonal changes during menstrual cycle. *Studia Psychologica*, 53, 1, 3 – 12.
- Taleb, N. N. (2011). Černá labuť: následky vysoce nepravděpodobných událostí. Praha: Paseka.
- Tangney, J. P. & Baumeister, R. F. & Boone, A. L. (2004). High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success. *Journal of Personality*, 72, 271–322.
- Terman, L. (1959). The Gifted Group at Mid-Life: Thirty-five Years Follow-up of the Superior Child. Stanford University Press.
- Terman, L.(Ed.). (1926–59). Genetic Studies of Genius (5 volumes). Stanford University Press.
- Thaler, R., Johnson, E. (1990). Gambling With The House Money And Trying To Break Even: The Effects Of Prior Outcomes To Risky Choice. *Management Science* , 6, 643-660.
- Thunholm, P. O. (2004). Decision-making style: Habit, style or both? *Personality and Individual Differences*, 36, 931-944.
- Thunholm, P. O. (2008). Decision-making styles and physiological correlates of negative stress: Is there a relation? *Scandinavian Journal of Psychology*, 49, 213 – 219.
- Tom, S. M., Fox, C. R., Trepel, Ch., Poldrack, R. A. (2007). The Neural Basis Of Loss Aversion In Decision-Making Under Risk. *Science*, 315, 5811, 515 – 518.
- Turek, I. (2003). *Klíčové Kompetencie*. Bratislava: Metodicko-Pedagogické Centrum V Bratislave.
- 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
- Tversky, A., Kahneman, D. (1981). The Framing Of Decisions And The Psychology Of Choice. *Science, New Series*, 211, 4481, 453 – 458.
- Uhlář, P. & Seknička, P. & Putnová, A. (2012). Etické hodnoty jako determinanty rozhodování v tržní ekonomice. In: Pilárik, L. & Sarmány – Schuller, I. (Eds.), *Rozhodování v kontextu kognice, osobnosti a emocí III*. Nitra: UKF.
- Uhlář, P. (1992). Decision Making and subsystem relations to Volition and Consciousness. *International Journal of Psychology*. Vol. 27, 3-4, p. 174.
- Uhlář, P. (2006). Psychologie rozhodování. *Psychologie v ekonomické praxi*, č. 1-2, s. 1-7.
- ÚIPSŠ - Rebríčky prijímacieho konania na VŠ SR (<http://www.uips.sk/sub/uips.sk/images/PKvs/REbrick/odb/prt10ods.pdf> (zo dňa 30. 5. 2014)

- ÚPSVaR – Štatistiky nezamestnanosti absolventov
 (http://www.upsvar.sk/statistiky/nezamestnanost-absolventi-statistiky/2011.html?page_id=99082 (zo dňa 30. 5. 2014))
- Vaiman, V., Scullion, H., & Collings, D. (2012). Talent management decision making. *Management Decision*, 50(5), 925–941.
- Vanberg, V. (1993). Rules and Choice in Economics and Sociology. In: Hodgson, G. N. (Ed.): *The Economics of Institutions*. Aldershot: Edward Elgar Publishing Co.
- Vohs, K. et. al. (2008). Making Choices Impairs Subsequent Self-Control. A Limited-Resource Account of Decision Making, Self-Regulation and Active Initiative. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94 (5), 883–898.
- Vohs, K. D., Baumeister, R. F. (ed.), (2011). *Handbook of Self-Regulation*. New York: The Guilford Press.
- Vohs, K. D., Baumeister, R. F., & Ciarocco, N. (2005). Self-regulation and self-presentation: Regulatory resource depletion impairs impression management and effortful self-presentation depletes regulatory resources. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 632-657.
- Vohs, K.D., Baumeister, R.F., Schmeichel, B.J., Twenge, J.M., Nelson, N.M., & Tice, D.M. (2008). Making choices impairs subsequent self-control: A limited-resource account of decision making, self-regulation and active initiative. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 5, 883-898.
- Voigt, S. (2008). *Institucionální ekonomie*. Praha: Alfa Nakladatelství a Liberální institut.
- Walther, S. (2011). A Parent's Decision on Immunization: Making the Right Choice. *Pediatrics*, 127(1), S5-S8.
- Warren, C., McGraw, A.P., & van Boven, L. (2011). Values and preferences: defining preference construction, *Wiley Interdisciplinary Reviews: Cognitive Science*, 2(2), 193-205.
- Watters, J.J. (2010) Career decision making among gifted students : the mediation of teachers. *Gifted Child Quarterly*, 54(3), pp. 222-238.
- Weber, E. U., Blais, A., Betz, E. N. (2002). A Domain-Specific Risk-Attitude Scale: Measuring Risk Perceptions And Risk Behaviors. *Journal Of Behavioral Decision Making*, 15, 263 - 290.
- Weber, E. U., Blais, A.-R., & Betz, N. E. (2002). A domain-specific risk-attitude scale: measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15(4), 263–290. doi:10.1002/bdm.414
- Westcott, M. R. (1961). On the Measurement of Intuitive Leaps. *Psychological Review*, 68(9), 267–274.
- Westen, D. (1999). The Scientific Status of Unconscious Processes: Is Freud Really Dead? *Journal of the American Psychoanalytic Association*, 47 (4), 1061–1106.
- Wheelis, A. (1958). *The Quest for Identity*. New York: Norton.

- Willard-Holt, C. (2008). "You Could Be Doing Brain Surgery": Gifted Girls Becoming Teachers. *Gifted Child Quarterly*, 52(4), 313–325.
- Wilson, T. D., & Gilbert, D. T. (2003). Affective Forecasting. *Advances in Experimental Social Psychology*, 35, 345–411. doi:10.1016/S0065-2601(03)01006-2
- Wilson, T. D., & Gilbert, D. T. (2005). Affective Forecasting: Knowing What to Want. *Current Directions in Psychological Science*, 14, 3, 131-134.
- Wilson, T. D., Gilbert, D. T., & Centerbar, D. B. (2003). Making sense: The causes of emotional evanescence. In I. Brocas & J. Carrillo (Eds.), *The psychology of economic decisions. Vol. 1: Rationality and well being* (pp. 209-233). New York: Oxford University Press.
- Windelband, W. (1921). Introduction to Philosophy. London: Unvin.
- Wong, W.B.L., Sallis, P.J., & O'Hare, D. (1997). Eliciting Information Portrayal Requirements: Experiences with the Critical Decision Method. *The Information Science Discussion Paper Series*, 97/4, 1-16.
- Wray, D. L., & Stone, E. R. (2005). The Role Of Self-Esteem And Anxiety In Decision Making For Self Versus Others In Relationship. *Journal Of Behavioral Decision Making*, 18(2), 125-144.
- Wright, W. F., Bower, G. H. (1992). Mood Effects On Subjective Probability Assessment. *Organizational Behavior And Human Decision Processes*, 52, 276-291.
- Wu, G., & Gonzalez, R. (1996). Curvature of the probability weighting function. *Management Science*, 42(12), 1676–1690. doi:10.1287/mnsc.42.12.1676
- Wu, G., & Gonzalez, R. (1999). Nonlinear decision weights in choice under uncertainty. *Management Science*, 45(1), 74–85. doi:10.1287/mnsc.45.1.74
- Wu, G., Zhang, J., & Gonzalez, R. (2004). Decision Under Risk. In D. J. Koehler & N. Harvey (Eds.), *The Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* (pp. 399–423). Wiley-Blackwell. doi:10.1002/9780470752937.ch20
- Xenofón, (1972). *Vzpomínky na Sókrata*. Praha: Svoboda.
- Yang, J., Dedovic, K., & Zhang, Q. (2010). Self-Esteem And Risky Decision-Making: An Erp Study. *Neurocase*, 16(6), 512-519.

Abstrakty

EMOČNÁ REGULÁCIA ZÁCHRANÁROV V SÚVISLOSTI S POTREBOU ŠTRUKTÚRY V KONTEXTE NATURALISTICKÉHO ROZHODOVANIA. TEORETICKÉ VYMEDZENIE A METÓDA SKÚMANIA.

Lucia Adamovová

Úlohou emócií je koordinovať, regulovať systém odpovedí na podnety rôznej zložitosti. Emočnú sebareguláciu vymedzujeme ako heterogénny súbor procesov, ktorými sú samotné emócie regulované (Gross, Thompson, 2007). Cieľom budúceho výskumu bude sledovať, ktoré automatické alebo kontrolované, vedomé alebo nevedomé procesy emocionálnej sebaregulácie používajú zdravotnícki záchranári vo svojej práci a akým spôsobom, ktoré procesy sú rušivé pri riešení úlohy a ktoré napomáhajú úspešnému ukončeniu alebo pokračovaniu v zásahu. Tieto charakteristiky budeme sledovať vo vzťahu ku kognitívnemu štýlu potreba štruktúry (Neuberg, Newsom, 1993). Výber bude tvorený zdravotníckymi záchranármi. Použijeme dotazník na meranie potreby štruktúry PNS (Neuberg, Newsom, 1993) a (polo)štruktúrované interview Critical Decision Method CDM (Freeman et al., 1991).

Kľúčové slová: zdravotnícki profesionáli, naturalistické rozhodovanie, potreba štruktúry, emočná regulácia

PREFERENCIE V ROZHODOVANÍ

Viera Bačová

Autorka prezentuje súčasné názory na povahu preferencií a ich úlohu v procese rozhodovania. Porovnáva vymedzenie a chápanie preferencií v modeloch rozhodovania: štandardnom a psychologickom. Poskytuje argumenty, prečo je potrebné preferencie rozhodovateľov (spotrebiteľov) poznať a skúmať. Uvádza tri spôsoby skúmania a zisťovania preferencií, ktoré vychádzajú z ich konceptualizovania: zisťovanie preferencií ako hodnôt, ako ochoty zaplatiť a ako voľby. V súčasnosti sú preferencie v rozhodovaní chápané v krajných póloch buď ako inherentné, čiže stabilné a konzistentné, alebo ako preferencie vytvárané v každej jednotlivéj voľbe podľa úlohy a kontextu rozhodovania.

Autorka charakterizuje oba prístupy. Konštatuje, že v psychológii v posledných troch desaťročiach prevláda prístup konštruovania preferencií. Na záver sú uvedené niektoré námety pre ďalšie skúmanie preferencií a naznačené dôsledky názorov o povahe preferencií pre spoločenský život.

Kľúčové slová: rozhodovanie, preferencie, hodnoty, konštruovanie preferencií

STRATÉGIE ROZHODOVANIA: PREHĽAD A MOŽNOSTI OVEROVANIA

Eva Ballová Mikušková, Vladimíra Čavojevová, Róbert Hanák

V reálnom živote sú alternatívy rozhodovania väčšinou generované, nie sú vopred dané a na rozdiel od laboratórnych podmienok sú tieto alternatívy málo štruktúrované. Preto sa stratégie rozhodovania používané v laboratóriu a v praxi môžu odlišovať. Vo výskume rozhodovania prevažujú dva metodologické prístupy: štruktúrálny a procesuálny. V rámci štruktúrálného prístupu sa popisujú vzťahy medzi stimulom a rozhodnutím, kým pomocou procesuálneho prístupu môžeme sledovať kognitívne procesy, operácie prebiehajúce medzi vstupom a rozhodnutím. Príspevok pojednáva o rozhodovacích stratégiách, teda o operáciách používaných k transformácii z pôvodného stavu vedomostí do finálneho stavu vedomostí, kedy už rozhodujúci sa človek cíti, že problém je vyriešený. Konkrétne sú popisované jednotlivé stratégie rozhodovania a ich charakteristiky a možnosti overenia ich používania v praxi expertov.

Kľúčové slová: rozhodovanie, stratégie rozhodovania, intuícia, experti

VZŤAH ROZHODOVACÍCH ŠTÝLOV A VYBRANÝCH SOCIÁLNO- PSYCHOLOGICKÝCH CHARAKTERISTÍK

Jozef Bavoľár, Oľga Orosová

Príspevok prezentuje výsledky výskumu sledujúceho vzťahy medzi rozhodovacími štýlmi a sociálno-psychologickými faktormi na vzorke

vysokoškolských študentov. Najširšiu triedu sociálno-psychologických premenných tvorili tri základné triedy psychologických potrieb – vzťahové potreby, potreby kompetencie a autonómie, ktoré súviseli najmä s vyhýbavým (negatívne), intuitívnym a racionálnym (pozitívne) rozhodovacím štýlom, takisto s tromi základnými zdrojmi sociálnej opory (rodina, priatelia, dôležití iní). Zdroje sociálnej opory boli na druhej strane spájané najmä s využívaním závislého a intuitívneho rozhodovacieho štýlu. Najkonkrétnejší sociálno-psychologický konštrukt – pozitívne či negatívne postoje k rodičom – aj napriek súvisu so všeobecnejšími charakteristikami vykázal len slabé vzťahy so sledovanými rozhodovacími štýlmi.

Kľúčové slová: rozhodovacie štýly, psychologické potreby, sociálna opora, postoje k rodičom

KARIÉROVÉ ROZHODOVANIE INTELEKTOVO NADANÝCH MLADÝCH ĽUDÍ: PRVÝ PREHĽAD TÉM

Peter Broniš

Mladí ľudia robia závažné kariérové rozhodnutia, špecifickou skupinou sú intelektovo nadaní mladí ľudia. Aktuálne výskumy sledujú oblasti, s ktorými sa pri kariérovom rozhodovaní stretávajú. Na ich rozhodnutia vplýva kultúrne a sociálne prostredie, napr. prostredníctvom rodičov, učiteľov, kariérnych poradcov, rôznych rolových modelov. Súvisiacou témou sú rodové a menšinové aspekty kariérového rozhodovania nadaných mladých ľudí. Svoje kariérové záujmy musia intelektovo nadaní mladí ľudia často konfrontovať s očakávaniami na ich kariérové cesty. Ďalšie výskumy sa venujú nerozhodnosti a nemotivovanosti urobiť rozhodnutia o budúcej kariére, a modelom kariérového rozhodovania. Tieto rôzne témy spája snaha poskytnúť lepšie služby kariérového poradenstva nadaným mladým ľuďom. Prehľad aktuálneho stavu poskytuje základ pre výskumný zámer v oblasti kariérového rozhodovania mladých intelektovo talentovaných ľudí.

Kľúčové slová: kariérové rozhodovanie, intelektové nadanie, talent

PÄŤ ODTIEŇOV RIZIKA? POSTOJ K RIZIKU Z HĽADISKA PROSPEKTIVEJ TEÓRIE A DOMÉNOVEJ ŠPECIFICKOSTI

Katarína Dudeková, Lenka Kostovičová

Výskum rozhodovania za podmienok rizika nazerá na človeka z hľadiska volieb v hypotetických hrách. Rizikový postoj opisuje tvarom úžitkovej funkcie a interpretáciou jeho veľkosti. Novšie výskumy poukazujú na nekonzistentnosť averzie k riziku naprieč rôznymi doménami. Komparáciou odpovedí študentov dvoch odborov (Európske štúdiá, $n^1 = 41$ a učiteľstvo psychológie, $n^2 = 44$) sme sledovali preferencie domény, vyjadrené pravdepodobnosťou zapojenia sa do rizikových aktivít v piatich oblastiach. Teoretickým východiskom bolo tiež definovanie participantovej averzie k riziku a odhadu pravdepodobnosti z hľadiska prospektivej teórie. Napriek nevýznamným rozdielom v tolerancii rizika, definovanej na základe volieb v hypotetických peňažných hrách, sa študenti rôznych odborov líšili v miere tolerovania rizikových aktivít spojených s financiami. To sa tiež prejavilo zvýšením parametra atraktívnosti pri práci s pravdepodobnosťami. V diskusii sa venujeme implikácii poznatkov výskumu doménovej špecifickosti v rámci vysvetľovania parametrov prospektivej teórie.

Kľúčové slová: prospektívna teória, riziko, odhad pravdepodobnosti, doménová špecifickosť

SÚČASNÝ STAV VÝSKUMU V OBLASTI RIEŠENIA KOMPLEXNÝCH PROBLÉMOV

Matúš Grežo, Ivan Sarmány-Schuller

Vplyvom vývoja informačných technológií v posledných desaťročiach nastávajú viaceré zmeny (nielen) v oblasti vzdelávacích systémov. Jedným z kľúčových prvkov vzdelávania, ktorý sa v súčasnosti dostáva do popredia, je rozvoj schopností riešenia komplexných problémov. Príspevok prináša obraz o súčasnom stave výskumu v oblasti *complex problem solving*, sleduje historický vývin a súčasný metodologický trend v tejto problematike. Venujeme sa taktiež procesu riešenia komplexných problémov, identifikujeme

klúčové psychologické premenné determinujúce kvalitu riešenia problému a reflektujeme súčasné problémy, v ktorých sa výskum v tejto oblasti nachádza.

Kľúčové slová: kľúčové kompetencie, problém, riešenie komplexných problémov

POHLAVIE A VEK V KONTEXTE RIZIKOVÉHO ROZHODOVANIA U UŽIVATEĽOV INTERNETU

Veronika Gubányiová, Erika Jurišová

Cieľom výskumu bolo zistiť, či existujú rozdiely vo výskyte rizikového rozhodovania medzi užívateľmi internetu rôzneho pohlavia a veku. *Výskumná vzorka:* n = 280 (n = 140 žien, n = 140 mužov). Probandi boli rozdelení do vekových kategórii: 11 – 15 rokov (n = 78), 16 – 20 rokov (n = 77), 21 – 60 rokov (n = 76) a 61 a viac rokov (n = 49). *Metódy:* test (počítačový softvér v podobe ako spyware) a dotazník (na zistenie pohlavia, veku, úrovne skúsenosti probanda s internetom, úrovne pozornosti, ktorú venovali obsahu systémového hlásenia o pravdepodobnosti rizika). *Dizajn výskumu:* komparačný, kváziexperiment s medzisubjektovým plánom. *Výsledky:* U mužov sme zistili vyššiu frekvenciu výskytu rizikového rozhodovania než u žien. S rastúcim vekom stúpa averzia voči riziku. Užívatelia internetu s tendenciou riskovať a averziou k riziku sa nelíšili v úrovni skúseností s internetom. Čím vyššiu pozornosť venovali probandi obsahu hlásenia systému Windows, tým sme zistili nižšiu frekvenciu rizikového rozhodovania. Frekvencia rizikového rozhodovania klesala v závislosti od zvyšujúcej sa úrovne rizika ohrozenia.

Kľúčové slová: rizikové rozhodovanie, internet, pohlavie, vek

SEBAREGULÁCIA AKO FAKTOR V PROCESE ROZHODOVANIA

Peter Halama

Príspevok sa zameriava na prehľad výskumných zistení poukazujúcich na súvislosť medzi procesmi sebaregulácie a rozhodovania. Sebaregulácia je v tomto príspevku všeobecne chápaná ako vynakladanie úsilia na dosahovanie cieľov a tlmenie nežiadúcich impulzov v tomto procese. Na základe doterajších teórií a výskumu sa ukazuje, že sebaregulačné procesy majú súvis s rozhodovaním v mnohých oblastiach života, napr. v spotrebiteľskom správaní, edukačnom procese, atď. Osobitná časť príspevku sa venuje sebaregulácii a profesionálneho rozhodovania, kde významnú úlohu hrá najmä emočná sebaregulácia. Tá prispieva ku kvalite profesionálnych rozhodnutí najmä cez elimináciu nežiadúcich emócií (napr. úzkosť), čím dochádza k zvyšovaniu kognitívnej kapacity.

Kľúčové slová: rozhodovanie, sebaregulácia, emočná sebaregulácia

SME PRI ROZHODOVANÍ OBEŤAMI SOCIÁLNYCH VPLYVOV?

Mária Hatoková

V príspevku hľadáme odpovede na otázky, aký je proces prijímania rozhodnutí jednotlivcom v sociálnom kontexte a aké vlastné potreby v ňom sleduje? Vychádzame z predpokladu, že rozhodovateľ je ten, ktorý si volí, čím sa nechá ovplyvniť v sociálnom prostredí a čo bude viesť k prijatiu či korekcii jeho rozhodnutia. Všímame si premenné v skupine, ktoré zohrávajú úlohu pri prijímaní či zmene rozhodnutí jednotlivca. Kľúčom k pochopeniu týchto procesov sa javia byť dve potreby jednotlivca: potreba „patriť niekam“ a potreba „byť iný“, diferencovať sa. Prinášame prehľad možností, ktoré jednotlivec v skupine využíva, aby naplnil obe dôležité potreby. Zistenia v závere prepájame s kontextom plánovaného skúmania sociálnych vplyvov na rozhodovanie o očkovaní.

Kľúčové slová: jednotlivec, skupina, potreba patriť, potreba byť iný, sociálny vplyv.

ROZHODOVÁNÍ SE V OSOBNÍCH ETICKÝCH VOLNÍCH KONFLIKTECH ZŘEJMĚ PŘÍSPÍVÁ K ROZVOJI ODLIŠNÝCH DUŠEVNÍCH PORUCH

Ivo Hurdálek

Aby frustraci subjektivně prožívající subjekt, uvědomující si momentálně více či méně jasně etický volní konflikt mezi svými intencemi a celky intencí se sdíleným cílem /“intentional sets“/, mohl „s čistým svědomím“, a tedy i s dobrým vztahem k sobě jednat dle intence, která asi povede k uspokojení si subjektivně frustrované potřeby, vytváří si někdy účelně nepravdivé kognice či celky kognic, kterými vnímatelné situaci neadekvátně či neadekvátně silně obviňuje jiný subjekt s cílem zbavit se pocitu odpovědnosti, viny či studu. Děje se to často za cenu narušení spolupráce a komunikace obviňujícího a obviňovaného subjektu. Analýzy případových studií ukazují, že výše uvedené zřejmě přispívá k trvání i rozvoji symptomaticky odlišných duševních poruch subjektu.

Klíčová slova: osobní etický volní konflikt, intence, obranný úmysl, obviňování

PREDPOVEDANIE VLASTNÝCH EMOČNÝCH STAVOV (AFFECTIVE FORECASTING) A VÝKON V INTELIGENČNOM TESTE

Marek Jurkovič

Slovné spojenie affective forecasting možno vysvetliť ako schopnosť predpovedať našu vlastnú emočnú reakciu na nejakú budúcu udalosť. Predpovede našich budúcich emočných reakcií však nie sú príliš presné. Väčšinou majú ľudia tendenciu preceňovať mieru emočnej reakcie, ktorú budú prežívať. V tejto štúdii sme sa rozhodli preskúmať presnosť affective forecasting vo vzťahu k výsledku intelligenčného testu. Výška inteligencie je údaj, ktorý možno spojiť so sebaúctou a preto možno očakávať, že participanti by mohli vyššie alebo nižšie ako očakávané IQ považovať za pomerne osobné a tým aj emočné zistenie. Vzorku tvorilo 445 študentov prevažne pedagogických smerov. Na meranie inteligencie bol použitý Viedenský matricový test.

Participantí indikovali svoj očakávaný emočný stav po dokončení testu a následne svoj aktuálny emočný stav, keď sa dozvedeli výsledok testu. Potvrdilo sa, že participantí budú preceňovať mieru pozitívnych emócií v prípade podcenenia vlastného výkonu a takisto budú preceňovať mieru negatívnych emócií v prípade precenenia vlastného výkonu.

Kľúčové slová: affective forecasting, inteligencia, kognitívne zaujatosti

POTREBA KOGNITÍVNEJ ŠTRUKTÚRY A RÝCHLOSŤ A EFEKTÍVNOŠŤ ROZHODOVANIA U ZÁCHRANÁROV

Katarína Košíková

Cieľom práce bolo skúmať vplyv potreby kognitívnej štruktúry ako osobnostnej črty na efektívnosť a rýchlosť rozhodovania zdravotníckych záchranárov v experimentálnej štúdií. Zaujímalo nás či sa záchranári s nízkou/vysokou potrebou kognitívnej štruktúry líšia v efektívnosti a rýchlosti riešenia úloh s rôzne štruktúrovaným zadaním úlohy (jasná a zreteľná štruktúra a nejasná štruktúra) a pri rôznej zložitosti úlohy. Participantí vo výskume riešili úlohu triedenia zranených do skupín pri nehode hromadného poskytnutia osôb.

Kľúčové slová: potreba kognitívnej štruktúry, rýchlosť a efektívnosť rozhodovania, záchranári

ANTICIPOVANÁ AVERZIA VOČI STRATE A UTOPENÉ NÁKLADY V RIZIKOVOM ROZHODOVANÍ

Patrik Kováč, Matúš Grežo

Cieľom práce bolo sledovať rozdiel medzi anticipovanými a percipovanými emóciami a zároveň sledovať vplyv týchto emócií na averziu voči strate u participantov počas rizikovej hry. Participantov (n=79) sme náhodným výberom rozdelili do dvoch skupín – na skupinu hráčov a pozorovateľov. U skupiny hráčov sme sledovali percipované emócie a ich averziu voči strate, a u

skupiny pozorovateľov sme sledovali emócie anticipované a s nimi súvisiacu averziu voči strate. Z výsledkov vyplýva, že hráči prežívali hru pozitívne a pozorovatelia očakávali, že na mieste hráča by u nich prevažovali negatívne emócie. Pozorovatelia boli zároveň menej averzní voči strate v porovnaní s hráčmi. Výsledky výskumu podporujú teórie o preceňovaní možného hedonického dopadu negatívnych emócií pri ich anticipácii na prežívanie a rozhodovanie človeka.

Kľúčové slová: averzia voči strate, utopené náklady, anticipácia emócií

ROZHODOVANIE, VÔĽA A OSOBNOSŤ

Peter Marman, Dalibor Jurášek

Podľa posledných výskumov sebaregulácie existuje sebaregulačný (vôľový) proces, ktorý sa uplatňuje pri rôznych oblastiach sebakontroly a čerpá z obmedzeného rezervoára energie. Tieto poznatky sú zatiaľ len málo integrované s inými oblasťami psychológie. V príspevku sa zaoberáme súvisom vôle a rozhodovania a tým, ako sa tento súvis prenáša do oblasti osobnosti. Uvádzame výskumy, ktoré sa vzťahujú k vôli a rozhodovaniu venovali. Ukazujú, že integratívny obraz rozhodovania aj so zohľadnením vôle by mal teoretické aj praktické výhody. Žiadna osobnostná teória ale takýto pohľad neposkytuje. Mnohé teórie vôľové procesy popisujú, ale ich tak nepomenúvajú. Snažíme sa načrtnúť, akým spôsobom by mohla byť vôľa zapracovaná do integratívneho modelu osobnosti. V existujúcich teóriách identifikujeme osobnostné procesy s vôľovými zložkami a jeden (prekonávanie obranných mechanizmov) rozoberáme bližšie. V závere naznačujeme budúci smer skúmania.

Kľúčové slová: rozhodovanie, vôľa, sebaregulácia, integratívny model osobnosti

DOBŘÉ ROZHODNUTIE V NEISTOM SVETE: IMPLIKÁCIE V KARIÉROVOM ROZHODOVANÍ

Lubor Pilárik, Veronika Látalová

Príspevok diskutuje adekvátnosť normatívnych teórií rozhodovania založených na maximalizácii úžitku v podmienkach neistoty. Zameriava sa na identifikáciu problematických oblastí v odhadoch budúcich dôsledkov rozhodnutí ako i ich pravdepodobnosti v podmienkach neistoty. Pri posudzovaní dobrého rozhodovania poukazujú autori na princíp robustného uspokojovania a zdôrazňujú proces rozhodovania. V kontexte kariérového rozhodovania sumarizujú alternatívne prístupy k uskutočňovaniu kariérových volieb vychádzajúcich z deskriptívnych a preskriptívnych teórií rozhodovania.

Kľúčové slová: dobré rozhodnutie, maximalizácia, uspokojovanie, kariéra

ASPEKTY SELF SYSTÉMU V PROCESE ROZHODOVANIA

Martin Sedlár

Cieľom príspevku je priblížiť prehľad súvislostí medzi aspektmi self systému a rozhodovaním. V predchádzajúcich štúdiách sa tento vzťah skúmal s premennými ako sebahodnotenie, jadrové sebahodnotenie, sebaúčinnosť, sebauvedomenie, self konštrukt, lokalizácia self či narcizmus. Ukázalo sa, že tento typ premenných sa spája s aspektmi rozhodovania ako sú rozhodovacie štýly, rozhodovanie pre seba a druhých, etické rozhodovanie, rizikové rozhodovanie, nerozhodnosť, dynamická rozhodovacia úloha, ale aj heuristika výberu prvej možnosti, efekt rámcovania, regulačné zameranie, spotrebiteľské voľby atď. Výsledky výskumov napríklad odhalili, že jadrové sebahodnotenie pozitívne súvisí s vigilantným rozhodovacím štýlom, negatívne s nevigilantnými štýlmi a s nerozhodnosťou. Ďalej sa zistilo, že jednotlivci s vyššou mierou sebaúčinnosti používajú častejšie heuristiku výberu prvej možnosti. Výsledky výskumov naznačujú, že uvedené aspekty self systému majú významné postavenie v rozhodovacích procesoch.

Kľúčové slová: self systém, rozhodovanie

PSYCHOLOGIE HODNOT: ODPOVĚDNOST A DŮVĚRA JAKO KLÍČOVÁ INTERNÍ PRAVIDLA PRO ROZHODOVÁNÍ V TRŽNÍ EKONOMICE

Pavel Uhlář, Pavel Seknička

Rozhodování slouží zajištění nenáhodného průběhu jednání. Je mentálním nástrojem překonání rizika a nejistoty, kterými se z perspektivy profitu a prosperity vyznačuje tržní ekonomika, jež představuje hrozbu a příležitost. Hodnoty při včlenění do rozhodování umožňují dospět k vyváženému rozhodnutí pro minimalizaci hrozeb a maximalizaci příležitostí – nalezení náležitých cílů a cest k jejich dosažení. Věnovali jsme se hodnotám tržního systému. Z nich odpovědnost a důvěra u nás nebyly náležitě brány v potaz s tím spjatými negativními tržními a společenskými důsledky. Příčiny jsou i v samotné povaze důvěry, trator se částečně spoléhá na činy důvěřovaného a jeho výsledky v budoucnu, přitom dobrovolně či nuceně nemá kontrolu nad jeho jednáním. Pozitivní stránkou důvěry je její nosnost jako heuristické pravidlo, negativní je oddálenost jejího zpětnovazebního mechanismu; významná je její spjatost s odpovědností.

Klíčová slova: rozhodování, psychologie hodnot, pravidlo, trh

PRAVDĚPODOBNOTI JAKO KONSTITUTIVNÍ SLOŽKA PSYCHOLOGIE ROZHODOVÁNÍ

Pavel Uhlář

Príspevek si na pozadí pojmu objektivní pravděpodobnosti z pravděpodobnosti jako takové všímá subjektivní pravděpodobnosti. Sledovány jsou vzájemné vztahy pravděpodobností číselných a slovních pravděpodobností. Návazně jsou sledovány intuitivní pravděpodobnosti, pocit pravděpodobnosti, resp. míry pravděpodobnosti jako zvláštní případy subjektivních pravděpodobností, a to včetně jejich začlenění do případů rozhodování heuristické povahy.

Klíčová slova: objektivní a subjektivní pravděpodobnost, číselné a slovní pravděpodobnosti, pocit pravděpodobnosti, intuitivní pravděpodobnosti

NÁZOV: Rozhodovanie v kontexte kognície, osobnosti a emócií IV.
Súčasný trendy v rozhodovaní

EDITORI: PhDr. Eva Ballová Mikušková, PhD.
PaedDr. Vladimíra Čavojová, PhD.

RECENZENTI: Mgr. Ing. Róbert Hanák, PhD.
PaedDr. Erika Jurišová, PhD.
PhDr. Ivan Sarmány-Schuller, CSc.
PhDr. Pavel Uhlář, PhD.

TECHNICKÁ
SPOLUPRÁCA: PhDr. Eva Ballová Mikušková, PhD.

OBÁLKA: Ján Kurinec

JAZYKOVÁ
KOREKTÚRA: Publikácie neprešla jazykovou korektúrou.

VYDAVATEĽ: Ústav experimentálnej psychológie SAV

TLAČ: CART PRINT, Nitra

ROK VYDANIA: 2014

VYDANIE: prvé

POČET STRÁN: 216

ISBN 978-80-88910-49-7

EAN 9788088910497

ISBN: 978-80-88910-49-7
EAN: 9788088910497