

Toma Strle

Pedagoška fakulteta Univerze v Ljubljani

Odločanje: od laboratorija do resničnosti vsakdanjega življenja

V članku¹ se osredotočam na kritiko prevladujočih sodobnih empiričnih pristopov k raziskovanju odločanja. Zagovarjam tezo, da le-ti podajajo pomanjkljiv in v nekaterih vidikih napačen pogled na odločanje zaradi naslednjih razlogov: (a) Odločanje pojmujejo deloma napačno, saj premalo poudarjajo subjektivne vidike odločanja in v osnovi odločanja zares ne koncipirajo kot ciljno usmerjenega delovanja. (b) Osredotočajo se na raziskovanje specifičnih in nepomembnih odločitvenih situacij in problemov, ki odločevalcem ne prinašajo kakšnih pomembnih posledic (če sploh) in tako nimajo prav veliko skupnega z odločitvami vsakdanjega življenja. (c) Odločanje raziskujejo skoraj izključno s tretjeosebne vidika, prvoosebne pa večinoma izpuščajo. To ima za posledico, da subjektivni značaj odločanja, ki je bistven in odločanju intrinzičen, ter to, kako odločitvene situacije razumevajo/interpretirajo odločevalci, v najboljšem primeru razumejo zelo slabo. S preučevanjem specifičnih odločitvenih problemov s specifične tretjeosebne perspektive sodobni pristopi k raziskovanju odločanja skratka podajajo pomanjkljivo in do neke mere izkrivljeno podobo odločanja in tako preučevani pojav potencialno reducirajo na nekaj, kar ni.

Ključne besede: odločanje, odločitvene situacije vsakdanjega življenja, prvoosebna perspektiva, subjektivni vidiki odločanja

1. Uvod

O odločanju govorimo tako v kontekstu živih kot neživih sistemov, o odločanju višje razvitih organizmov, kot smo ljudje ali primati (Tomasello et al., 2005), ali nižje razvitih organizmov, kot so npr. čebele (Seeley in Buhrman, 1999) ali celo *C. elegans* (Bendesky et al., 2011). Govorimo tako o odločanju posameznikov kot skupinskega odločanja (npr. Nutt in Wilson, 2010). Nadalje govorimo o odločanju

¹ Članek temelji na prvem poglavju moje doktorske disertacije *Metakognicija kot povezovalac mišljenja in intuicije v procesu odločanja* (Strle, 2015).

v različnih odločitvenih situacijah in o različnih odločitvenih problemih² ter o različnih tipih odločitev, kot so na primer etične ali moralne, potrošniške, ekspertne, politične, družbene idr. Razlikujejo se tudi načini, kako odločanje poteka: od bolj avtomatičnega, nezavednega³ ali intuitivnega odločanja, do bolj razumskega, preudarnega ali celo odločanja z logično analizo. Odločanje seveda vključuje tudi različne povezane kognitivne⁴, čustvene in volicijske procese, kot tudi metakognitivne procese, če se med odločanjem nanašamo tudi na lastne mentalna stanja. Ne nazadnje se razlikujejo tudi sami odločevalci, tako kot osebe, kot v tem, kako razumejo oz. interpretirajo odločitven problem ali situacijo.

Ne glede na mnogotere domene, v katerih govorimo o odločanju, raznovrstne tipe odločitev in različne načine, na katere poteka, je odločanje v splošnem koncipirano kot proces izbiranja med alternativnimi možnostmi oz. poteki delovanja, ki odločevalcu prinaša ugodne izide oz. izide, ki so skladni z njegovimi cilji (glej npr. Baron, 2007; Hardman, 2009; Hastie, 2001; Symmonds in Dolan, 2012). Čeprav nekateri raziskovalci odločanje razumejo širše, drugi ožje, odločanje v splošnem pojmujejo kot proces izbiranja, ki se začne z alternativnimi možnostmi oz. možnimi poteki delovanja in zaključí z izbiro določene alternative in/ali izvedbo nekega dejanja (realizacija odločitve). Odločanje v tem smislu vključuje predvsem primerjanje alternativ in njihovih lastnosti, predvidevanje in presojanje o dogodkih in stanjih zunanjega sveta, zajema pa tudi presojanje in predvidevanje subjektivnih posledic odločitev. Takšna opredelitev in razumevanje odločanja je bolj ali manj splošno sprejeto na različnih področjih kognitivne znanosti, ki se ukvarjajo z raziskovanjem odločanja: od ekonomije in psihologije, do nevroznanosti in računalništva ter njihovih interdisciplinarnih izpeljank, kot je npr. nevroekonomija.

² V članku uporabljam izraz »odločitven problem« predvsem v kontekstu odločanja v laboratoriju in izraz »odločitvena situacija« v kontekstu odločanja v vsakdanjem življenju. Razlog je v tem, da se mnoge odločitvene situacije s tretjeosebne vidika v laboratoriju zdijo kot nekakšen problem, naloga, ki zahteva rešitev (tj. končno izbiro), s prvoosebne vidika odločevalca pa je to odvisno predvsem od njegovega razumevanja/interpretacije »odločitvene« situacije. Možno je npr., da odločevalec »odločitvene« situacije, ki se s tretjeosebne vidika zdi takšna, da zahteva neko rešitev (t.j. končno izbiro), sploh ne razume kot odločitvene ali kot takšne, ki bi zahtevala končno odločitev (rešitev problema).

³ Ne smemo enačiti avtomatičnih in nezavednih odločitev. Sicer se avtomatične odločitve lahko odvijajo nezavedno, vendar temu ni nujno tako. V primeru odločitev, ki smo jih storili že velikokrat, je proces odločanja lahko avtomatičen, tj. takšen, ki ne zahteva kakšnega zavestnega preudarka, vendar to ne pomeni, da se procesa vsaj deloma ne zavedamo. Obratno drži, da se odločitve, s katerimi smo soočeni prvič in ki zahtevajo zavesten preudarek, vsaj deloma odvijajo nezavedno.

⁴ Čeprav se je pojem kognicije tradicionalno nanašal na t.i. višje spoznavne procese, kot so npr. mišljenje, reševanje problemov, odločanje ipd. (glej npr. Gardner, 1985), pa danes ugotavljamo, da so »višji« spoznavni in čustveni procesi pravzaprav neločljivo povezani in tako težko govorimo o njihovem strogem ločevanju (glej npr. Damasio, 1994; Pessoa, 2008; de Sousa, 1987).

V članku se bom osredotočil na kritiko prevladujočih sodobnih empiričnih pristopov k raziskovanju odločanja, predvsem v kontekstu zgoraj omenjenih disciplinarnih področjih, saj skupaj predstavljajo večji del raziskovalnega področja odločanja⁵. Zagovarjal bom tezo, da sodobni empirični pristopi podajajo pomanjkljiv in v nekaterih vidikih napačen pogled na odločanje – tako v razumevanju pojava kot v raziskovalni praksi.

V začetnem poglavju bom analiziral splošno sprejeto opredelitev odločanja in pokazal na nekatere pomanjkljivosti in omejitve takšnega razumevanja odločanja. Trdil bom, da bi morali odločanje razumeti bolj v smislu ciljno usmerjenega delovanja, ki se odvija že pred obstojem alternativ, na primer kot proces identifikacije in/ali kreiranja za odločevalca relevantnih alternativ. Prav tako bom pod vprašaj postavil predpostavko mnogih pogledov na odločanje, ki eksplicitno ali implicitno trdijo, da je odločanje zaključen proces, ki se zaključi s končno izbiro ali dejanjem. V analizi bom poskusil tudi pokazati, da je koncepcija odločanja kot procesa, v katerem se odločevalci večinoma nanašajo na objektivna stanja zunanjega sveta, ne pa toliko na lastna subjektivna stanja, napačna. Nasprotno bom trdil, da so odločitvene situacije (in odločitve) za odločevalca bistveno in neločljivo vpete v to, kaj zanj pomenijo in subjektivno prinašajo.

V drugem poglavju bom primerjal nekatere laboratorijske odločitvene probleme, ki so v takšni ali drugačni obliki mnogokrat uporabljeni za raziskovanje odločanja, z nekaterimi namišljenimi odločitvenimi situacijami vsakdanjega življenja. Opisal bom nekatere ključne razlike med njimi, ki kažejo, da iz spoznanj o prvih ne moremo sklepati na druge ali celo na odločanje kot celoto. V laboratoriju raziskovalci recimo večinoma preučujejo dobro definirane odločitvene probleme, ki vsebujejo malo negotovosti in če jih, te niso posebej relevantne za odločevalce, odločitve, ki so za odločevalca nepomembne itd. Nasprotno pa lahko odločitvene situacije vsakdanjega življenja vključujejo veliko in drugačne vrste negotovosti, so za odločevalce zelo pomembne in vsebujejo subjektivne posledice, ki za odločevalca tvorijo bistvo odločitvene situacije in odločitve. Vsebujejo subjektivne posledice, brez katerih odločitvena situacija za odločevalca pravzaprav ne bi imela smisla in pomena.

⁵ V članku se bom omejil predvsem na individualne, osebne odločitve ljudi, saj obravnava »socialnih kontekstov« odločanja presega obseg članka. V omejitvi na individualne odločitve pa nočem trditi, da so te iztrgane iz socialnega in kulturnega konteksta. Nasprotno, individualne odločitve so v večji ali manjši meri vezane na socialno okolje, iz katerega izhajamo in v katerem delujemo, ter so s tem neposredno vezane na druge odločevalce. Prav tako se ne bom neposredno ukvarjal z vprašanjem, ali bi morali odločanje razumeti in posledično raziskovati v okviru klasične kognitivne znanosti (Thagard, 2005) ali v okviru utelešene (npr. DeCaro et al., 2009; Oullier in Basso, 2010) in/ali udejanjenje kognicije (ang. *enactive cognition*). Bom pa v članku zagovarjal trditev, da je prvooseben vidik odločanja bistven za razumevanje odločanja, v čemer je moj pogled blizu nekaterim pristopom udejanjenje kognicije (npr. Varela, Thompson in Rosch, 1991).

V zadnjem poglavju članka bom nadaljeval z razpravo o problematiki preučevanja odločanja zgolj s tretjeosebne perspektive. Na primeru dveh kvalitativnih študij (Klein, Calderwood in Clinton-Cirocco, 2010; van Manen, 2014) bom pokazal, da preučevanje odločanja s prvoosebne perspektive podaja zelo drugačno podobo odločanja kot preučevanje enostavnih in nepomembnih odločitev v laboratoriju. Izpuščanje prvoosebne perspektive iz preučevanja odločanja vodi tudi v pereč problem, da raziskovalci pravzaprav ne vedo, če gre v laboratoriju – če si odločitvene probleme zamislimo v vsakdanjem življenju – sploh za odločanje. Tretjeosebne laboratorijske študije nam namreč zelo malo povedo o tem, kako odločevalci razumejo/interpretirajo odločitvene situacije, proces odločanja in same odločitve.

2. Nekatere pomanjkljivosti splošnega razumevanja odločanja: subjektivni vidiki, alternative in realizacija odločitev

Hastie (2001) v začetku pregleda raziskovalnih problemov in problematičnih vidikov raziskovalnega področja presojanja in odločanja podaja splošno opredelitev odločanja, kot ga po njegovem v splošnem razume takratno področje. Pravi, da se raziskovalno področje presojanja in odločanja osredotoča na raziskovanje tega, »kako ljudje (in ostali organizmi) združujejo želje (koristi, osebne vrednote, cilje, namene ...) in prepričanja (pričakovanja, znanja, sredstva ...), da izberejo določen potek delovanja« (Hastie, 2001: 655–656).⁶ Takšna opredelitev raziskovalnega fokusa področja da misliti, da obstoj alternativ pravzaprav ni začetna točka odločanja, ampak so to želje in prepričanja odločevalcev. Takšna opredelitev nas prav tako napeljuje na misel, da proces odločanja ni toliko proces preudarjanja o alternativnih možnostih in ostalih objektivnih stanjih sveta, ampak primarno oz. vsaj bistveno vključuje preudarjanje o lastnih ciljih, osebnih vrednotah, namerah, subjektivnih posledicah, kot so subjektivne »koristi«, potencialnih občutjih ipd. Vendar se izkaže, da Hastie (2001), ki opisuje takrat splošno sprejet pogled na odločanje (ki drži še danes), v resnici odločanja ne opisuje kot takšnega »ciljno usmerjenega« delovanja, katerega bistven del tvorijo subjektivna stanja in dogodki.

Na to kaže Hastiejeva (2001) nadaljnja podrobnejša opredelitev odločitev: »Pojmovna (morda definirajoča) šablona odločitve vključuje tri komponente: (a) poteke delovanja (možne izbire in alternative); (b) prepričanja o objektivnih stanjih, procesih in dogodkih v svetu (vključno z izidi in sredstvi za njihovo doseganje); in (c) želje, vrednote ter koristi, ki opisujejo posledice, povezane z izidi vsake kombinacije dejanje-dogodek. Dobre odločitve so torej tiste, ki učinkovito izbira-

⁶ Sam ne sledim Hastiejevi (2001) razdelitvi na želje in prepričanja, saj se mi razdelitev pripadajočih pojmov v dve kategoriji ne zdi ustrezna.

jo sredstva, ki so na voljo v danih okoliščinah, za doseganje odločevalčevih ciljev« (Hastie, 2001: 656). Hastie (2001) odločitve definira kot kombinacije situacije in vedenja, ki vključujejo tri glavne, zgoraj omenjene komponente: alternativne možnosti oz. poteke delovanja, prepričanja o negotovih dogodkih v svetu, katerih del so tudi izidi, in želje, vrednosti (vrednote⁷) ter koristi, ki opisujejo subjektivne posledice, povezane z izidi. Izide opredeli kot »javno opisljive situacije, ki se dogodijo na koncu vsake poti v odločitvenem drevesu« (Hastie, 2001: 657). Posledice kot »subjektivne evalvacijske reakcije (ki jih merimo na skali dobro-slabo, dobitok-izguba), povezane z vsakim izidom« (ibid.). Negotovost (dogodkov) pa je po njegovem mnenju povezana s »presojanjem odločevalca o tendenci dogoditve vsakega pogojnega dogodka« (ibid.), ki je po navadi opisana kot mera »verjetnosti, prepričanosti ali možnosti« (ibid.). Odločanje se tako po njegovem nanaša na celoten proces izbiranja poteka delovanja, vključujoč presojanje, ki se nanaša na dele procesa odločanja, ki so povezani z »ocenjevanjem, predvidevanjem in sklepanjem o tem, kateri dogodki se bodo zgodili in kakšne bodo evalvacijske reakcije odločevalca na te izide« (ibid.). Glede na začetno opredelitev raziskovalnega fokusa področja, prepričanja sledijo iz presojanja (ocenjevanje, predvidevanje, sklepanje) o negotovih dogodkih v svetu, želje, vrednosti in koristi pa opisujejo subjektivne posledice kot reakcije odločevalcev na izide odločitev.

Če podrobneje pogledamo zgoraj povzeto opredelitev, ki relativno dobro ustreza splošno sprejetemu razumevanju odločanja, ugotovimo, da je odločanje koncipirano kot proces, ki se začne z vnaprej danimi alternativami, o katerih se odločevalci odločajo predvsem na podlagi ocenjevanja, predvidevanja in sklepanja o dogodkih zunanjega sveta (vključujoč objektivne izide). O subjektivnih vidikih odločanja – kot je npr. preudarjanje o subjektivnih posledicah, lastnih ciljih, vrednotah, željah ipd. – ni kaj dosti govora. Pogled, ki po mojem mnenju ne odraža »resničnosti« odločanja v vsakdanjem življenju.

V opredelitvi komponent odločitev Hastie (2001) sicer govori o »ocenjevanju, predvidevanju in sklepanju o tem, kakšne bodo evalvacijske reakcije odločevalca na izide«, se pravi o presojanju o potencialnih prihodnjih subjektivnih posledicah odločitev, vendar je to edino mesto, kjer lahko zaznamo omembo nanašanja na in upoštevanja lastnih subjektivnih stanj pri odločitvah. Pogled na odločanje, ki je po mojem mnenju močno različen od (vsaj nekaterih) odločitev v vsakdanjem življenju, kjer so lastna subjektivna stanja in njihovo poznavanje za odločevalce bistven element odločanja, brez katerega odločitve za odločevalce ne bi imele ne smisla, ne pomena. Hastie (2001) nadalje poudarja predvsem pogled na subjektivne posledice kot evalvacijske reakcije na izide in ne odločevalčevega preudarjanja in občutenja le-teh. Prav tako se eksplicitno omejuje na prepričanja o nego-

⁷ V izvirniku: *values*. Ni jasno, ali ima Hastie (2001) v mislih vrednosti ali vrednote. Najverjetneje vrednosti, saj se veliko nanaša na klasične normativne teorije in iz njih izhajajoče deskriptivne pristope k raziskovanju odločanja, ki o (osebnih) vrednotah odločevalcev ne govorijo prav dosti.

tovih dogodkih v zunanjem svetu in ne govori o negotovih dogodkih notranjega sveta in prepričanjih o njih. Izide pojmuje kot javno opisljiva stanja in s tem implicitno nakazuje, da so izidi predvsem, če ne popolnoma, zunanja in ne notranja, subjektivna stanja, s čimer se je težko strinjati. Lahko si zamislimo situacijo, kjer se odločimo, da na neko situacijo ne bomo reagirali tako čustveno, ali situacijo, kjer se odločimo, da bomo poiskali učinkovito tehniko za umirjanje lastnih misli (glej naslednje poglavje), pri čemer je bistven izid lastno notranje stanje (naše misli so npr. bolj ali manj umirjene) in ne neko zunanje stanje. Izid, ki sicer je javno opisljiv – o njem lahko, lahko pa tudi ne, poročamo –, je bistveno subjektivno in ne objektivno stanje. Nadalje Hastie (2001), čeprav v začetku odločanje opredeli kot združevanje želja in prepričanj, o tem, kako odločevalci razumejo lastne odločitve z vidika lastnih želja, prepričanj in ciljev, ter o tem, kako je poudarjanje in občutenje le-teh vključeno v proces odločanja, praktično ne govori. Ne nazadnje ničesar ne pove o tem, kako odločevalci razumejo odločitveno situacijo v kontekstu lastnih ciljev, želja, prepričanj, subjektivnih stanj, preteklih izkušenj ipd. Podoba odločanja, kot ga po Hastieju (2001) razume takratno raziskovalno področje, je v tem smislu omejena in deloma napačna, saj izpušča oz. premalo poudarja nekatere bistvene vidike odločanja (kot bo natančneje razvidno iz primerov naslednjih poglavij).

Poleg premajhnega upoštevanja subjektivnih vidikov odločanja, za Hastieja (2001) – kot mnoge druge raziskovalce – obstoj alternativnih možnosti predstavlja nujen pogoj za to, da lahko govorimo o odločanju. Vendar menim, da lahko o odločanju v nekaterih primerih govorimo, še preden odločevalec pozna oz. zanj obstajajo relevantne alternative. Odločanje se v tem smislu lahko začne z željo, ciljem ali nujno, odločevalec pa mora zanj relevantne alternative, preden lahko med njimi izbira in realizira svojo odločitev, najprej identificirati ali ustvariti. Sam proces določanja relevantnih alternativ lahko v tem smislu koncipiramo kot proces odločanja med tem, katere alternative so in katere niso relevantne za odločevalca. Sam odločanje vsaj v nekaterih kontekstih razumem bolj kot ciljno usmerjeno delovanje, ki šele na neki točki privede do alternativnih možnosti ali možnih potekov delovanja, med katerimi se odločamo.

Ne nazadnje večina raziskovalcev odločanja (tako tudi Hastie) implicitno ali eksplicitno predpostavlja, da se odločanje zaključi z izbiro določene alternative in/ali izvedbo nekega dejanja (realizacija odločitve). Vendar ni nujno, da se proces odločanja zaključi z odločitvijo in/ali realizacijo odločitve. Lahko si zamislimo situacijo, kjer se venomer znova odločamo, da bomo prenehali kaditi, vendar (a) odločitve nikoli ne sklenemo ali pa (b) se odločimo, da bomo prenehali kaditi, vendar odločitve ne realiziramo (tj. ne prenehamo kaditi). Z vidika zunanjega opazovalca situacije, kjer do realizacije odločitve ne pride, običajno ne bi označili kot odločanja, saj niti ne vemo, da je oseba šla skozi kakršenkoli proces odločanja, če opazujemo le vedenje. Po drugi strani se zdi, da bi sam odločevalec navedena primera označil za odločanje, čeprav do odločitve (a) ali realizacije (b) nikoli ni

prišlo. Sam se z razločki med procesom odločanja, odločitvijo in realizacijo odločitve ne bom ukvarjal, vendar le-ti predstavljajo pomemben vidik procesa odločanja, ki ga večina teorij in empiričnih raziskav odločanja izpušča. Razločki recimo vodijo v zanimiva vprašanja, kot so: Kdaj lahko rečemo, da se je nekdo za nekaj odločil? Kako, če sploh, se razlikuje odločanje (in odločitve), ki vodi v realizacijo, in odločanje (odločitve), ki ne? Mar razločki ne kažejo na to, da opazovanje le z zunanje perspektive opazljivih vidikov odločanja pomanjkljivo zajema to, čemur pravimo odločanje? Nekaterih vidikov vprašanj se dotakne v zadnjem poglavju opisana raziskava van Manena (2014), ki kaže, da lahko o odločanju – vsaj s prvoosebne perspektive odločevalcev – govorimo tudi v primerih kjer se odločevalci ne morejo odločiti in/ali realizirati svojih odločitev.

Če nadalje primerjamo odločitvene probleme, s katerimi raziskovalci soočajo odločevalce v laboratoriju⁸ in nekatere odločitvene situacije vsakdanjega življenja, ugotovimo, da je vsaj v nekaterih kontekstih vrzel med laboratorijem in vsakdanjim življenjem pravzaprav zelo široka. Pomislek, ki ga lepo izrazi Galottijeva:

Iz različnih razlogov se mi ne zdi samoumevno, da bi se vsi rezultati, odkriti v dobro nadzorovanih eksperimentih, pojavili tudi v realnem življenju. Vzemimo na primer dejstvo, da odločitve v realnem življenju nikakor niso tako dovršene – vse »dane informacije«, ki jih uporabimo, so le redko, če sploh, lično natisnjene in predane odločevalcu, kot se to po navadi zgodi v tipičnih raziskavah. Velik delež odločanja v realnem življenju je najverjetneje sestavljen prav iz iskanja in pregledovanja tovrstnih informacij. Drugič, odločitve v realnem življenju so za nas velikokrat zelo pomembne in ko jih sprejemamo, uporabljamo tako srce in intuicijo kot tudi glavo in smo motivirani, da jih napravimo pravilno. Tega pa ne moremo vedno trditi za probleme akademskega tipa, ki so predstavljeni udeležencem raziskav, ki morajo praviloma reševati hipotetične scenarije, nepovezane z njihovimi vsakdanjimi izkušnjami... V laboratorijskih študijah odločanja je po navadi pravičen le en odgovor; v realnem življenju pa mnogo pomembnih odločitev najverjetneje nima popolnega izida, temveč je možnih več različnih, ki se razlikujejo po svoji končni zadovoljivosti. V laboratorijskih študijah lahko obstajajo formule, ki se jih da aplicirati na problem in ki bi odločevalca vodile do izbire »pravnega« odgovora; le redke odločitve v realnem življenju posedujejo tako jasno strukturo (Galotti, 2002: ix–x).

3. Od odločitvenih problemov v laboratoriju do odločitvenih situacij v vsakdanjem življenju

V nadaljevanju bom predstavil nekaj primerov laboratorijskih odločitvenih nalog in nekaj namišljenih odločitvenih situacij v vsakdanjem življenju ter pokazal, da

⁸ Na te se nanaša Hastie (2001), ko opisuje težave raziskovalnega področja presojanja in odločanja.

se slednje od prvih razlikujejo v nekaterih bistvenih vidikih, ki pomembno določajo to, kako se odločamo. S tem želim prikazati, da sodobni empirični pristopi k raziskovanju odločanja izpuščajo mnogotero vidikov odločanja in tako podajajo omejeno, če že ne napačne predstave o preučevanem pojavu.

Sledijo štirje primeri laboratorijskih odločitvenih nalog (primeri 1-3, 5) in primer potrošniške odločitve v naravnem okolju (primer 4). Štiri laboratorijske odločitvene naloge predstavljajo klasične primere odločitvenih nalog, ki so v takšni ali drugačni obliki velikokrat uporabljene za preučevanje odločanja v vedenjski ekonomiji, psihologiji in/ali nevroznanosti. Vsi primeri razen prvega predstavljajo ekonomsko ali potrošniško odločanje, ki je eden od najbolj preučevanih tipov odločanja. Prvi primer bi lahko potencialno šteli za odločanje pod pogojem gotovosti⁹, vendar pri njem težko govorimo o izidih ali posledicah. V tem primeru je pravzaprav vprašljivo, če sploh gre za odločanje. Drugi primer je klasičen primer odločanja pod pogojem tveganja. Tretji primer predstavlja klasičen primer odločanja pod pogojem negotovosti. Četrti primer predstavlja odločanje v naravnem okolju pod pogojem negotovosti, če predpostavimo, da končna da/ne odločitev za nakup vsebuje negotove izide in posledice. Petega primera po mojem mnenju ne moremo postaviti v nobeno od klasičnih vrst odločanja, saj ni jasno, ali ima izbira kakršnekoli izide mimo same izbire. Če predpostavimo, da izbira vsebuje negotovost o subjektivnih posledicah, potem bi ta primer načeloma lahko šteli za odločanje pod pogojem negotovosti.

Zaznavno odločanje: odločanje pod pogojem gotovosti. V fMRju gledamo v ekran, na katerem se nam prikazuje kaotično polje majhnih pik, ki se skupno gibljejo proti levi ali desni. Nekatere pike se gibljejo proti levi, druge proti desni, »skupni seštevek« gibanja pa vedno kaže v eno ali drugo smer tako, da to zelo težko zavestno opazimo (če sploh). Večkrat se moramo odločiti, ali skupno gibanje polja točk kaže v eno ali nasprotno smer, npr. proti levi ali desni (naloge diskriminacije smeri gibanja). Odločitev nakažemo s pritiskom na levi ali desni gumb. V drugi različici gledamo na ekran in se moramo večkrat odločiti, ali je prikazana nejasna slika, hiša ali obraz¹⁰.

⁹ Klasično se odločanje deli na odločanje pod pogojem gotovosti, tveganja in negotovosti. O odločanju pod pogojem gotovosti govorimo takrat, ko ima vsaka alternativa oz. potek delovanja le en možen, gotov izid. O odločanju pod pogojem tveganja govorimo takrat, ko so v odločitveni situaciji alternative in izidi poznani, alternative imajo več možnih izidov, odločevalec pa pozna verjetnosti dogoditve posameznih izidov. V odločanju pod pogojem negotovosti pa informacij o tem, kako verjetno ali možno je, da se bo zgodil nek dogodek, povezan z odločitvijo (npr. izid), nimamo, vendar možne izide poznamo (opredelitive po Bermúdez, 2009). O odločanju pod pogojem negotovosti lahko govorimo tudi takrat, ko možnih izidov ne poznamo.

¹⁰ Take ali podobne vrste odločitvenih nalog se uporabljajo predvsem v kontekstu preučevanja t.i. zaznavnega odločanja (ang. *perceptual decision making*) in raziskovanja nevrološke podlage tega, kako organizmi zbirajo in združujejo senzorne informacije in kako to vpliva na njihovo vedenje oz. odločitve (iz Heekeren, Marrett in Ungerleider, 2008).

Denarne stave: odločanje pod pogojem tveganja. V fMRju gledamo v ekran, na katerem se nam najprej prikaže začetna vsota denarja (»Prejmete 50 evrov«). Raziskovalci nas obvestijo, da celotne vsote ne bomo mogli obdržati. Nato izbiramo med dvema alternativama. Če izberemo alternativo A, z gotovostjo *dobimo* 20 evrov, če izberemo tvegano alternativo B, pa z verjetnostjo 0.4 dobimo vseh 50 evrov, a z verjetnostjo 0.6 izgubimo vseh 50 evrov. V skoraj identični odločitveni situaciji spet začasno dobimo 50 navideznih evrov in moramo izbrati med alternativo A, kjer z gotovostjo *izgubimo* 30 evrov, in tvegano alternativo B, kjer z verjetnostjo 0.4 dobimo vseh 50 evrov, a z verjetnostjo 0.6 izgubimo vseh 50 evrov. Nalogo ponovimo večkrat.¹¹

Denarne stave: odločanje pod pogojem negotovosti. V laboratoriju sedimo pred štirimi kupi kart. Raziskovalci nam dajo hipotetično posojilo 2000\$ v obliki kopij bankovcev in nam rečejo, da naj iz kupov karte dvigujemo tako, da bomo izgubili čim manj in dobili čim več denarja (hkrati nam merijo prevodnost kože). Ne da bi vedeli, dvig nekaterih kart v štirih kupih prinaša dobitke (100\$ v kupu A in B in 50\$ v kupu C in D), dvig drugih izgube (velike iz kupov A in B in nizke iz kupov C in D). Zaporedoma dvignemo sto kart. Če dvigujemo karte predvsem iz kupov A in B, bomo skupno na izgubi, če iz kupov C in D, bomo skupno imeli dobiček (to moramo šele ugotoviti skozi ponavljajoče dvigovanje kart).¹²

Izbiranje med potrošniškimi produkti v naravnem okolju: odločanje pod pogojem negotovosti. Pridemo v veleblagovnico s hrano, ki ponuja še posebej veliko število različnih produktov iste vrste. Ko se približamo preizkuševalni stojnici nas eksperimentator, oblečen kot uslužbenec trgovine, povabi, da pokusimo marmelade znamke *Wilkin and Sons*. V enem pogoju je na stojnici šest različnih marmelad iste znamke, drugič štiriindvajset. Prav tako dobimo kupon s popustom enega dolarja za nakup katerekoli marmelade te znamke (ne glede na to ali je bila marmelada na stojnici ali ne), ki ga lahko unovčimo na blagajni.¹³

Potrošniško izbiranje med avtomobili. Sedimo v laboratoriju in naša naloga je izbrati najboljšega med štirimi avtomobili. Najprej preberemo opise vseh štirih av-

¹¹ V eksperimentu so De Martino et al. (2006) uporabili modificirano odločitveno nalogo Kahnemana in Tverskyja (1979) za raziskovanje nevrološke podlage učinka uokvirjanja, vloge čustvenega sistema pri posredovanju pristranosti in individualnih razlik v dovzetnosti za uokvirjanje.

¹² Odločitveno nalogo Iowa hazardersko igro so uporabili Bechara et al. (1997), ki so na podlagi primerjave odločitev zdravih udeležencev in udeležencev s poškodbo ventromedialnega prefrontalnega režnja pokazali, da so nezavedni čustveni procesi (somatski označevalci) bistveni za ugodne odločitve (tj. odločitve, ki prinašajo dobitke), še preden se zavedamo, izbira katere alternative prinaša dobitke in katera izgube. Eksperiment je bil deležen relativno močne kritike, da so Bechara et al. (1997) uporabili slabo metodo merjenja zavedanja tega, kateri kupi prinašajo dobitke oz. izgube (glej npr. Maia in McClelland, 2004).

¹³ To in podobne odločitvene situacije sta v naravnem okolju raziskovala Iyengar in Lepper (2000; opisan je eksperiment 1), ki sta želela ugotoviti, kakšna je korelacija med številom ponujenih alternativ, pogostostjo nakupa in zadovoljstvom z izbiro.

tomobilov, ki imajo v enem pogoju štiri, v drugem pa dvanajst različnih lastnosti (gre za dve ločeni skupini udeležencev). Potem, ko preberemo opise avtomobilov, raziskovalec eni skupini udeležencev naroči, da pred končno izbiro avtomobila o izbiri razmišljajo štiri minute, v drugem pa štiri minute rešujejo anagrame. Po preteklem času nas raziskovalec prosi, da izberemo najboljši/najljubši avtomobil (raziskovalci niso razlikovali med navodilom izbire najboljšega ali najljubšega avtomobila).¹⁴

Zdaj si oglejmo nekaj hipotetičnih odločitvenih situacij v vsakdanjem življenju, ki se od prej opisanih laboratorijskih v različnih aspektih močno razlikujejo.

Izbira okusa sladoleda. S prijateljico se odpravim na sladoled. Kateri sladoled naj izberem? Naj izberem jagodni, malinov ali čokoladni sladoled? V mislih si predstavljam okuse, lastni odziv in razmišljam, da sem ta teden pojedel že preveč sladkega.

Odločanje za študij. Vpisan sem v četrti letnik gimnazije in okolje name že nekaj časa pritiska, da se odločim za študij. Čeprav se o študiju ne želim odločati, pa vem, da bom neki študij vsekakor vpisal. Po pregledu možnih študijev na Univerzi v Ljubljani, pogovorih s starši in prijatelji ugotovim, da sta zame najprimernejša študija filozofije in psihologije. Kateri študij naj izberem? Po dolgem razmisleku se odločim, da izbiro prepustim naključju in vržem kovanec, saj nikakor ne morem ugotoviti, kateri študij je zame najbolj primeren, kateri najbolj ustreza mojim željam in ciljem itd.

Odločanje za karierno pot. Zaključujem študij ekonomije in razmišljam o karierni poti. Vem, da imam žilico za podjetniške zadeve, a imam s podjetništvom zelo malo izkušenj, obenem pa čutim, da me je strah negotovosti, ki jo prinaša samostojnost podjetnika. Naj grem raje v službo ali vseeno odprem podjetje in preizkusim svoje sposobnosti na tekmovalnem trgu? Če podjetje, kakšno podjetje naj sploh odprem?

Odločanje o tem, kdaj imeti otroka. S partnerico se zadnje čase veliko pogovarjava o otrocih. Ona si otroka želi že kar nekaj časa, meni pa občutek pravi, da še nisem pripravljen na starševstvo. Po drugi strani razumsko vem, da se počasi bliža čas, ko bova dovolj stara, in vem, da si nekoč sam želim otrok. Naj ugodim želji partnerice ali pa odločitev o tem, kdaj imeti otroka, odlagam še nekaj časa?

Odločanje o tem, kako umiriti misli. Že nekaj časa čutim, da velikokrat nisem dovolj osredotočen na to, kar počnem. Opazujem, kako mi včasih misli begajo, kako

¹⁴ Odločitveno nalogo so uporabili Dijksterhuis et al. (2006), ki so želeli pokazati, da v kontekstu kompleksnih izbir nezavedno mišljenje vodi v boljše izbire kot zavestno preudarjanje. Kompleksne odločitve so raziskovalci definirali kot izbiranje med avtomobili z dvanajstimi lastnostmi, preproste kot izbiranje med avtomobili s štirimi lastnostmi. Raziskave je bila deležna številnih kritik (npr. Mamede et al., 2010; Nieuwenstein et al., 2015; Strle, 2013), vendar je močno vplivala na nadaljnje predstave o »moči« nezavednega odločanja.

preskakujejo z ene vsebine na drugo. Včasih se mi zazdi, da tok misli in povezani občutki niso več podobni valu oceana, ampak razburkanem morju. Kaj naj storim, da bodo moje misli spet osredotočene? Naj spremenim zunanje okoliščine ali naj poskusim spremeniti kaj v lastni duševnosti? Kje naj se sploh lotim problema?

Sledi primerjava opisanih laboratorijskih odločitvenih nalog in hipotetičnih odločitvenih situacij vsakdanjega življenja z naslednjih vidikov: obstoja alternativnih možnosti in poznavanja izidov; stopnje in vrste negotovosti; pomembnosti odločitev za odločevalce; trajanja odločanja; pogostosti odločitev; odločevalčevega razumevanja/interpretacije odločitvene situacije; in na koncu podrobnejša primerjava različnih vidikov izbiranja med denarnimi stavami (De Martino et al., 2006) in odločanja o karierni poti.

Alternativne možnosti in izidi

V podanih primerih laboratorijskih odločitev so alternative dane vnaprej, v mnogih odločitvah vsakdanjega življenja pa odločevalcem niso poznane, odločevalci ne ve, katere so zanj sploh relevantne, in če jih približno pozna, niso dobro definirane. Tako je npr. v primerih odločanja za študij, karierno pot in odločanje o tem, kako umiriti misli. Tudi izidi niso vnaprej opredeljeni, lepo natisnjeni na belem papirju ali prikazani na ekranu, kar močno poveča negotovost odločevalcev. Čeprav recimo v eksperimentu Bechare et al. (1997) ne vemo, iz katerega kupa naj potegnemo karto, da zaslužimo denar, in ne vemo, koliko denarja bomo zaslužili, pa vemo, da obstajata le dva možna negotova izida: da izgubimo ali zaslužimo namišljen denar. V vsakdanjem življenju izbira določene alternative ali poteka delovanja prinaša mnoge izide, ki jih niti ne moremo dobro predvideti (to velja za vse odločitvene situacije, razen morda za izbiranje med okusi sladoledov).

Negotovosti

Negotovosti, če jih opisani laboratorijski odločitveni problemi sploh vsebujejo, so relativno majhne in so predvsem negotovosti o zunanjem svetu. Odločitvena naloga Bechare et al. (1997), ki naj bi po njihovem simulirala odločanje realnega življenja v načinu vključevanja negotovosti, nagrad in kazni, recimo vključuje negotovosti, ki pa za odločevalca nimajo posledic oziroma so te zanj nepomembne. Kot rečeno v prejšnjem poglavju, prav tako vključuje le negotovosti o dveh možnih izidih zunanjega sveta. Lahko bi si sicer zamislili, da izbira najboljšega avtomobila v raziskavi Dijksterhuisa et al. (2006) prinaša veliko zadovoljstvo, vendar menim, da v tako nezavezujočih situacijah subjektivne posledice za odločevalce večinoma niso relevantne. Odločitve v vsakdanjem življenju po drugi strani prinašajo več in drugačne vrste negotovosti. V nekaterih odločitvah vsakdanjega življenja negotovost ni vezana le na nepoznavanje časovno in prostorsko bližnjih izidov in njihovih verjetnosti, ampak tudi na nepoznavanje najrazličnejših bolj dolgoročnih dogodkov, vezanih tako na dogodke v zunanjem svetu, kot na stanja lastne duševnosti. V zgoraj omenjenem primeru odločanja o študiju ni

jasno, ali bomo čez deset let bolj zadovoljni z izbiro, ker na primer ne vemo, kaj za naše življenje (karierno pot, zadovoljstvo, ugled?) v resnici pomeni, če se odločimo za študij psihologije ali za študij filozofije. Prav tako ne vemo, kakšne izide in subjektivne posledice prinaša odločitev, da otrok še ne bomo imeli, kot tudi odločitev, da jih bomo imeli v kratkem. To so le nekateri primeri negotovosti, s katerimi se soočamo v vsakdanjem življenju, ki pa v laboratoriju, zaradi narave odločitvenih problemov, niti niso prisotne.

Pomembnost odločitev

V nasprotju z opisanimi laboratorijskimi odločitvenimi problemi so lahko nekatere odločitve v vsakdanjem življenju veliko bolj pomembne, morda eksistencialno pomembne, saj v nasprotju s prvimi prinašajo izide in subjektivne posledice, ki so lahko potencialno nevarni, (moralno) zavezujoči (glej tudi tretje poglavje članka za empirično podporo) ali takšni, ki spreminjajo velik del našega življenja. To lahko drži za odločanje za študij, karierno pot, otroka ali odločanje o tem, kako osredotočiti lastne misli. Po drugi strani so odločitve v vsakdanjem življenju lahko tudi relativno nepomembne, kot je morda izbira sladoleda. Vendar je pomembnost odločitev bistveno odvisna od samega odločevalca, tj. od tega, kako razume/interpretira odločitveno situacijo, od njegovih želja, ciljev in osebnih vrednot. Izbira imena otroka je na primer lahko za nekoga izjemno težka, dolgotrajna in nadvse pomembna, za drugega morda sploh ne predstavlja odločitvenega problema, saj je bilo osebi vedno jasno, kako bo otroku ime.

Trajanje odločanja

Nadalje, opisano laboratorijsko in potrošniško odločanje večinoma traja zelo kratek čas. Lahko si sicer predstavljamo, da odločanje med marmeladami v četrtem predstavljenem primeru poteka dlje, vendar najverjetneje ne tako dolgo kot npr. razmislek o tem, ali odpreti podjetje ali poiskati varnejšo službo, spremeniti ali nadaljevati študij ipd. Nekatere odločitvene situacije – tako v laboratoriju kot v vsakdanjem življenju – od nas zahtevajo odločanje pod časovnim pritiskom, kot je odločanje med denarnimi stavami (De Martino et al., 2006), druge dopuščajo, da se odločamo dlje (npr. odločitev za študij, otroka). Če se o določeni stvari odločamo dlje, odločitvenega procesa ne moremo prikladno zajeti v neko »točko«, kot to lahko storimo z večino odločitev v laboratoriju. Dalj trajajoče odločanje lahko recimo vključuje posvetovanje z drugimi osebami, preudarjanje o lastnih željah in ciljih (posebej, če odločitev interpretiramo kot pomembno), resnejši razmislek o tem, kakšne subjektivne posledice bo imela odločitev za nas in druge osebe ter razmislek o tem, kako smo sprejemali podobne pretekle odločitve. Vsaj nekatere odločitve v vsakdanjem življenju v nasprotju z opisanimi laboratorijskimi odločitvami skratka puščajo oz. odpirajo več prostora za zavestni razmislek o svetu in lastni duševnosti.

Pogostost odločitev

Odločitve se razlikujejo tudi po tem, kako pogosto jih sprejemamo. Odločitve, ki smo jih opravili že velikokrat, kot je izbira sladoleda, po navadi storimo bolj rutinsko in o njih ne preudarjamo prav veliko, če sploh. O odločitvah, ki so nam neznane in s katerimi smo soočeni prvič ali pa jih opravljamo zelo poredko (kot so npr. odločitve za študij, karierno pot ali otroka), po navadi več preudarjamo, tako z vidika potencialnih izidov kot z vidika subjektivnih posledic. A čeprav smo odločitev storili že velikokrat, to nujno ne pomeni, da o njej ne preudarjamo. V kontekstu odločanja o marmeladah si lahko zamislimo potrošnika, ki močno premleva o tem, katero marmelado naj kupi, čeprav je marmelado kupil že nešteto krat. Ali potrošnika, ki dlje časa premleva o tem, ali naj unovči pridobljeni kupon za nakup marmelade ali naj raje malo privarčuje. Lahko pa si zamislimo drugačnega potrošnika, ki namerno ne nakupuje v tako velikih trgovinah, kot je ta, kjer so raziskovalci napravili svojo študijo, in se nasploh ne ustavlja ob promocijskih stojnicah. Številnih možnosti, ki jih ponujajo trgovine, sploh ne vidi kot alternativ: kot po navadi gre v manjšo, lokalno trgovino in s police vzame marmelado, ki jo je navajen (odločati se mora šele takrat, ko nehajo prodajati marmelado, ki jo vedno kupuje). V takih primerih pravzaprav ne gre za odločanje, ampak le za sledenje navadi. V četrtem opisanem primeru potrošniške odločitve v naravnem okolju raziskovalci take vrste potrošnikov recimo sploh niso zajeli.

Perspektiva odločevalca

Nadalje (kar po mojem mnenju veja za vsakršno odločitev) je bistveno tudi to, kako odločevalec razume/interpretira odločitveno situacijo. Za nekoga je izbira sladoleda lahko zelo lahka, rutinska, ker vedno izbere čokoladni ali jagodni sladoled (in tako mnogokrat sploh ni odločitev), za drugega morda zelo težavna, saj se nikakor ne more zediniti, kateri okus si tisti trenutek želi. Težkost odločitve lahko za nekoga tiči že v tem, da se mora v tistem trenutku sploh odločati. Po drugi strani si lahko predstavljamo odločevalca, ki se »slasti« ob izbiranju med mnogoterimi možnostmi okusov sladoleda in mu proces odločanja prinaša ugodje, ne pa anksioznosti, ki jo morda nekdo drug povezuje z odločanjem. Za koga je lahko odločitev o izbiri sladoleda zelo pomembna in morda prav zaradi tega težka. Take vrste odločitve po navadi sicer ne bi označili kot pomembne, vendar je primer dober ravno zato, ker dopušča, da ga razumemo v nasprotju z našo (avtorjevo) intuicijo. Če se npr. odločimo, da bomo shujšali, in zato sledimo strogi dieti, vendar si – ker imamo sladoled zelo radi – enkrat na mesec vseeno privoščimo sladoled, je za nas odločitev za izbran okus lahko zelo pomembna. Morda pomembnejša in dolgotrajnejša od odločitve o tem, ali imeti otroka ali ne.

Izbiranje med denarnimi stavami in odločanje o karierni poti: podrobnejša primerjava

Če podrobneje primerjamo odločanje o denarnih stavah (De Martino et al., 2006) in odločanje o karierni poti, hitro ugotovimo, da sta odločitvi zelo različni. V prvem primeru ima odločevalec na voljo le dve alternativni, o katerih pa ima načeloma vse informacije in pozna vse možne izide in verjetnosti, ki bodo sledile izbiri določenih alternativ. Odločitven problem tako ne vključuje nobenih negotovosti o dogodkih zunanjega sveta. Odločitveni problem tudi ne vsebuje relevantnih subjektivnih posledic, o katerih bi moral odločevalec preudarjati. Odločevalec mora, če želi izbirati ugodno, sicer stremeti k izbiri, ki mu prinaša največjo denarno korist, če predpostavimo, da si to tudi želi, vendar mu ne bi nič koristilo, če bi začel preudarjati o lastnih željah, ciljih ali osebnih vrednotah. Odločevalčevo poznavanje lastnih preferenc, potencialnih čustvenih stanj, občutkov, želja, prepričanj ali ciljev za takšno odločitev skratka ni relevantno. In čeprav bi imel odločevalec na voljo neomejeno časa, da bi preračunal, katera alternativa je resnično najboljša, si ga zaradi pomanjkanja motivacije najverjetneje niti ne bi vzel. Težko si predstavljam, da bi neki posebej prekanjen udeleženec sredi eksperimenta dvignil roko in zahteval najnovejšo literaturo o odločanju, da bi lahko prišel do optimalnega odgovora na problem, ki so mu ga zastavili eksperimentatorji. Po drugi strani je odločanje o karierni poti bistveno drugačno od odločanja med denarnimi stavami. Prvič, odločevalec vsaj na začetku alternativ (kakšno podjetje naj odpre) ne pozna dobro in jih mora šele poiskati oz. ustvariti ter ugotoviti, katera so zanj sploh relevantne. Prav tako odločitev vsebuje mnogo negotovosti o dogodkih zunanjega sveta. Odločevalec ne more vedeti, ali bo, če se odloči proti odprtju lastnega podjetja, želeno službo sploh dobil. Ne more vedeti, kako hitro bo napredoval in zaslužil toliko denarja, kot si ga želi, in ali ne bi bilo s tega vidika bolje, da ustanovi lastno podjetje ipd. Prav tako ne ve, ali je v obzir vzel vse možne relevantne izide in če je pravilno ocenil »verjetnosti« dogodkov negotovih dogodkov. Negotovost odločevalca izvira tudi iz tega, da morebiti slabo pozna subjektivne posledice odločitve in ostale negotove dogodke v lastni duševnosti. Le-ti predstavljajo bistven element odločitve, saj brez vsaj delnega poznavanja subjektivnih posledic, lastnih želja, ciljev in prepričanj, odločevalec sploh ne bi mogel ugotoviti, kaj je zanj primerna izbira. Se bom v izbrani službi, če jo dobim, zares počutil tako dobro, kot sem si predstavljal? Bom odločitev, da ustanovim lastno podjetje, morda obžaloval? Kako se bom počutil v službi, če si predstavljam, da tam delam že deset let? Sem dovolj pameten in iznajdljiv, da uspem na tekmovalnem trgu? Je odločitev za odprtje podjetja v skladu z mojimi cilji (kot je na primer več denarja)? Katera je tista prava izbira? V primeru denarne stave je veliko lažje določiti, kaj predstavlja dobro izbiro: najboljša je najverjetneje tista, ki pač prinaša največ denarja. V primeru odločanja o karierni poti – če odločevalec sploh lahko ugotovi, katera je boljša – je to veliko težje. Je boljša odločitev tista, ki vsebuje najboljše razmerje med vloženim trudom in zasluženim denarjem? Morda potencialno zadovoljstvo z določeno karierno potjo? Kaj to sploh

pomeni za odločevalca? Čim manj stresa? Pravo razmerje stresa in zadovoljstva? Je to stabilnost zaposlitve? Morebiti sreča? Umirjenost? Če naj si odločevalec pride na jasno o tem, katera možnost je boljša in katera slabša, mora vsaj nekaj razmisleka nameniti temu, kakšne sploh so njegove želje, sposobnosti in/ali cilji¹⁵.

S podano primerjavo nekaterih odločitev v vsakdanjem življenju in odločitev v laboratoriju sem želel prikazati, da to, kakšne odločitve preučujemo, na katere vidike se osredotočamo in iz katere perspektive jih preučujemo, bistveno določa, kaj o odločanju izvemo. Če se npr. vprašamo, kakšne vrste procesi »vodijo« naše odločitve – so to bolj intuitivni, večinoma nezavedni, bolj preudarni, zavestni ali metakognitivni procesi? –, odgovor ni odvisen le od tega, kako pač deluje naš kognitivni aparat, ampak od same odločitvene situacije in samega odločevalca, ki odločitve sprejema: kako odločitveno situacijo interpretira, jo interpretira kot zase pomembno in je zato motiviran, da o njej bolj zavestno preudarja ter se sprašuje o tem, kaj si res želi ipd. To pomeni, da bi morali za razumevanje odločanja kot celote raziskovalno energijo usmeriti tudi v preučevanje prvoosebnega vidika odločanja v vsakdanjem življenju. In čeprav bi se večina raziskovalcev najverjetneje strinjala s tem, da so odločitvene situacije lahko med seboj zelo različne in da jih različni odločevalci razumevajo na različne načine, pa pozornosti odločitvam v vsakdanjem življenju večinoma ne posvečajo; posebej ne s prvoosebne perspektive.

Seveda je ena izmed možnih raziskovalnih strategij, da se omejimo na specifične odločitve in dobro kontrolirane eksperimentalne pogoje v upanju, da bomo lahko kasneje, ko pridobimo dovolj podatkov, izsledke prenesli na drugačne vrste odločitev v vsakdanjem življenju. Ta strategija je najverjetneje vsaj v specifičnih primerih uspešna, vendar večina laboratorijskih odločitvenih problemov po mojem mnenju nima veliko skupnega z bolj osebnimi in pomembnimi odločitvami vsakdanjega življenja. Posploševanje iz dvomljivih študij potrošniških odločitev na veliko kompleksnejše in drugačne vrste odločitve, kot so na primer družbene ali politične (kar npr. počnejo Dijksterhuis et al., 2006), je potencialno etično sporno. Podobno je vprašljivo, če na podlagi opisanih izsledkov in podobnih študij laboratorijskih odločitev kreiramo družben prostor odločanja vsakdanjih odločevalcev, pa četudi z namenom pomoči pri odločanju¹⁶. Podoba odločanja, ki je močno omejena in še močneje izkrivljena, če v zakup vzamemo dejstvo, da odločanje, ki je bistveno prvooseben, subjektiven pojav, sodobna empirična znanost o odločanju preučuje skoraj izključno s tretjeosebne perspektive, a se v svojih interpretacijah teh podatkov ne omejuje na tretjeosebne, objektivne vidike odločanja. Osredo-

¹⁵ Takšne vrste odločitev lepo kažejo na pomembno vlogo metakognicije v odločanju.

¹⁶ Glej npr. program odločitvenih spodbud Thalerja in Sunsteina (2008) ali izvršni »ukaz« predsednika Združenih držav Amerike za uporabo izsledkov vedenjskih ved v kreiranju državnih politik in programov (The White House, 2015).

točnost na raziskovanje specifičnih odločitev s specifične tretjeosebne perspektive, ki mu sledi večji del raziskovalnega področja odločanja, tako po mojem mnenju vodi v izkrivljeno, močno pomanjkljivo podobo odločanja, na kar lepo kažeta tudi v naslednjem poglavju predstavljeni kvalitativni študiji.

4. Prvoosebne perspektive odločanja

Implicitna predpostavka mnogih raziskav, ki odločanje preučujejo s tretjeosebne perspektive, je, da sta perspektivi odločevalca in raziskovalca o tem, ali neko dejanje je ali ni odločanje, ter o tem, kako odločanje poteka, med seboj relativno dobro usklajeni. Vendar nekatere kvalitativne študije (Klein et al., 2010; Kordeš, 2009; van Manen, 2014) kažejo, da odločanje v okolju vsakdanjega življenja, če nanj pogledamo s perspektive odločevalcev, v nekaterih primerih poteka zelo drugače, kot se zdi, da poteka v večini laboratorijskih tretjeosebnih raziskav. Študija Kleina et al. (2010) kaže, da odločitve izkušenih odločevalcev na nobeni točki ne vključujejo alternativnih možnosti in odločanje tako nikakor ne poteka kot primerjanje alternativ in preudarjanje o njih. V tej študiji je vprašljivo, ali sploh gre za odločanje. Raziskava van Manena (2014) pa kaže na različne drugačne načine, kako odločevalci doživljajo in sprejemajo pomembne etične odločitve. Izsledki, do katerih bi težko prišli na podlagi tretjeosebnega raziskovanja nekompleksnih odločitvenih problemov v laboratoriju, ki za odločevalca nimajo nikakršnih resnejših posledic.

Klein et al. (2010) so v raziskavi odločitev izkušenih gasilcev v naravnem okolju pod časovnim pritiskom pokazali, da se ti večinoma ne odločajo s primerjanjem in ocenjevanjem alternativnih možnosti oz. možnih potekov delovanja. V več kot 80% t.i. točk odločitve (glej spodaj za razlago) niso poročali o odločanju kot preudarjanju med alternativami, saj z njihovega vidika alternative večinoma sploh niso obstajale. Raziskovalci pravijo: »Na ta način so na točki odločitve enostavno implementirali svoje delovanje, ne da bi sploh razmišljali o kakršnihkoli drugih možnostih. To smo v intervjujih zelo skrbno preučili, PGEji [poveljniki gasilskih enot] pa so bili nadvse jasni, da se v tistih trenutkih niso zavedali drugih možnosti. Zato tudi niso čutili, da so se odločali« (Klein et al., 2010: 194; oglate oklepaje dodal avtor). Zanje je obstajala le ena »prava« alternativa oz. možen potek delovanja, ki pa pravzaprav sploh ni bila alternativa. Namesto izbiranja med alternativami so gasilci situacijo prepoznali kot prototipski primer, s katerim so bili soočeni že velikokrat, čemur je sledilo ustrezno primerno delovanje: »Ključ, da lahko kaj takega sploh deluje, je, da morajo v večini primerov takoj identificirati učinkovito možnost, izkušeni PGEji pa učinkovito možnost identificirajo tako, da najdejo ujemanje trenutne situacije s prototipom in jo tako prepoznajo kot tipično in dovzetno za tipične postopke« (Klein et al., 2010: 201). Klein (1999) je na podla-

gi študij ekspertnega odločanja predlagal model odločanja kot prepoznave,¹⁷ ki je očitno drugačno od klasičnega pojmovanja odločanja kot izbiranja in preudarjanja med alternativami.

Zanimivo je tudi, kako so raziskovalci sploh identificirali t. i. točke »odločitve«: »Da smo zagotovili, da je res šlo za točko odločitve, smo prosili udeležence, naj identificirajo potencialne možnosti. Udeleženci jih po navadi niso znali najti. V teh primerih smo jih povprašali o možnostih, na katere bi morda nespametno pomislil pripravnik. Včasih smo morali možnosti predlagati sami. Če smo našli vsaj dve možnosti, smo to imeli za točko odločitve« (Klein et al., 2010: 194). Raziskovalci po eni strani tako trdijo, da gre za odločanje, po drugi strani pa poročila gasilcev jasno kažejo na to, da se sami – vsaj v smislu zavestnega izbiranja med možnimi alternativami – niso odločali. Vendar vprašanje, ali v takih primerih lahko govorimo o odločanju ali ne, ni le vprašanje definicije odločanja, ampak kaže na osnovni »razkol« med perspektivo raziskovalca, ki povečini poskuša zavzemati tretjeosebno, objektivno perspektivo, in perspektivo odločevalca, ki je primarno prvoosebna, izkustvena. Vprašanje, ali gre pri odločitvah gasilcev za odločanje ali ne, je težavno tudi zaradi tega, ker če navkljub prvoosebnim poročilom gasilcev, njihovo delovanje opredelimo kot odločanje (kot to naredijo avtorji študije), pristanemo na vprašanju, katero delovanje potemtakem ne predstavlja odločanja (hoja?; proces umivanja zob?; nakupovanje produktov, ki jih vedno kupujemo? ...). Raziskava lepo kaže vsaj na to, da preučevanje tretjeosebne perspektive odločanja nikakor ni zadostno. Če bi »podobno« raziskavo izvedli v laboratoriju, kjer bi gasilce soočili s podobnimi kriznimi situacijami gašenja požarov, jim pri vsaki dali na izbiro nekaj alternativnih potekov delovanja in jim naročili, naj izberejo najboljšega, bi najverjetneje mislili, da so se gasilci med temi alternativami pač odločali, morda o njih preudarjali, ipd. Zaključek, ki bi bil zelo drugačen od tega, kar kaže raziskava Kleina et al. (2010).

Kvalitativna raziskava van Manena (2014) nadalje lepo prikazuje različne načine, kako odločevalci, ki niso eksperti, doživljajo subjektivno zelo pomembne odločitvene situacije v vsakdanjem življenju. Van Manen (2014) je preučeval izkustvo¹⁸ etičnega (ne)odločanja staršev nedonošenčkov ali novorojenčkov, ki so ob rojstvu potrebovali intenzivno nego v bolnišnici. Diagnoze otrok, ko so jih sprejeli v bolnišnico, so bile ekstremna nedonošenost, kompleksne prirojene napake, nevrološke poškodbe ipd. Starši, ki so sodelovali v raziskavi (štirinajst staršev), so se morali odločati o prekinitvi terapij življenjske podpore (npr. mehanske ventilacije,

¹⁷ Ang. recognition-primed decision model.

¹⁸ Podobno kot pri nekaterih ostalih praksah empirične fenomenologije (glej npr. Petitmengin, 2006) je bistvo van Manenove (2014) fenomenološke metode v tem, da raziskovalec ne sprašuje po mnenjih, stališčih in prepričanjih »soraziskovalcev«, ampak poskuša pridobiti podatke o dejanskem »živetem izkustvu« (metoda se, kot sodobne empirična fenomenološke prakse, opira na filozofsko »metodo« fenomenološke redukcije, ki jo je razvil Husserl).

kardiovaskularne podpore, umetnega hranjenja) ali sprejemati odločitve o spremembi smeri zdravljenja (npr. operaciji srca, presaditvi organa ali traheotomiji). Intervjuju s starši so potekali v času, ko so bili otroci na oddelku za intenzivno nego.

Van Manen je v svoji raziskavi prišel do petih glavnih »tem« izkustva zgoraj opisanih odločitev: »(a) odločitev, ki nikoli ni bila izbira; (b) odločitev kot iskanje poti stran; (c) odločitev kot razmišljanje in občutenje samega sebe skozi posledice; (d) odločitev kot neodločenost; in (e) odločitev kot nekaj, v kar pademo« (van Manen, 2014: 282).¹⁹

Odločitev, ki nikoli ni bila izbira. Samovi starši so se morali odločiti, ali naj prekinijo življenjsko podporo svojemu novorojenčku. Sami so poročali o tem, da so se počutili prisiljene v odločitev o prekinitvi podpore, vendar tega, da prispevajo k smrti novorojenčka in mu ne omogočijo možnosti preživetja, nikakor niso videli kot možnosti, čeprav so npr. vedeli, da ima novorojenček velike možnosti, da bo prizadet, če preživi. Situacije, v kateri so zdravniki od njih zahtevali »odločitev«, niso izkušali ali videli kot takšne, v kateri bi se bilo sploh mogoče odločati. Situacija skratka zanje ni bila odločitvena situacija.

Odločitev kot iskanje poti stran. Odločanje kot iskanje poti stran van Manen (2014) opisuje kot iskanje dokazov (informacij), ki bi odpravile negotovost odločitve. van Manen navaja pričevanje staršev, ki sta se morala na hitro odločiti med tem, ali naj otroka pustita na umetni podpori dihanja brez zdravil, kar bi vodilo v počasno smrt, ali z zdravili, kar bi potencialno vodilo v možganske poškodbe. Prekinitev terapije zanju ni bila možnost. Starša se nista spraševala le o tem, kakšne posledice ima lahko zdravlilo za možgane in dihanje, ampak sta se v svoji odločitvi spraševala o tem, kakšno bi bilo otrokovo življenje, kaj bi to pomenilo zanju ipd. Na koncu sta se odločila, da pred izbiro naročita pregled, ki bi pokazal, ali ima otrok možgansko krvavitev: če je nima, bosta izbrala drugo možnost (podpora dihanja z zdravili), če jo ima, bosta izbrala možnost brez zdravil. Nemogočo odločitev sta tako preložila na izid ultrazvoka glave. Pravita: »Čutila sva, da bi bila to pot stran od tega, da se morava odločiti« (van Manen, 2014: 283).

Odločitev kot razmišljanje in občutenje samega sebe skozi posledice. Tretji primer lepo prikazuje, kako starša, ki sta se morala relativno hitro odločiti, ali naj prekineta življenjsko podporo ali ne, negotovosti nista odpravljala z »racionalnim« premislekom o tem, kaj je najbolje za njunega otroka. Namesto tega sta si podrobno predstavljala in poskušala občutiti, kaj bi zanju in otroka pomenilo, če bi, sicer prizadet, preživel. Starša recimo poročata: »Mislim, da nisva preudarjala

¹⁹ V izvirmiku: "(a) a decision that was never a choice; (b) a decision as looking for a way out; (c) a decision as thinking and feeling oneself through the consequences; (d) a decision as indecision; and (e) a decision as something one falls into" (van Manen, 2014: 282).

in primerjala zdravstvenih alternativ, vprašala sva se le, ali to zmoreva?» (van Manen, 2014: 283).

Odločitev kot neodločenost. Neodločenost po van Manenu v kontekstu situacij, ki jih je raziskoval, izvira iz tega, da starši izbire, v katere so prisiljeni, občutijo kot nemogočo odgovornost. Oče Isaiaha, ki bi bil, če bi preživel, močno prizadet, je razmišljal o tem, kaj bi to pomenilo za njune druge otroke, kaj bi morali za to žrtvovati ipd. Vseeno pa je vedel, da je Isaiah le njun otrok. Odločitev se je tako prevesila v neodločenost, o kateri van Manen (2014) pravi, da je za očeta morda edina odgovorna pot delovanja.

Odločitev kot nekaj, v kar pademo. Mama, o kateri poroča van Manen (2014), je živel v stalnem stanju odločanja. Čeprav je odločitev že sklenila, odločitve ni izkušala kot končane, zaključene: »V resnici sem v katerikoli dejavnosti – ko jem, pijem, vozim, kar koli – še vedno v tem trenutku odločitve. Čeprav je izčrpavajoče, svoje odločitve enostavno nisem pripravljena sprejeti. ... Je tako, kot da je odločitev prostor, v katerem se ne morem ustaliti, a iz katerega prav tako ne morem oditi« (van Manen, 2014: 285). Po daljšem obdobju »ujetosti v odločanje« je mama poročala, da je kar naenkrat začutila »ustalitev odločitve«: začutila je, da mora hčeri dati možnost preživetja, in namesto paliativne nege, počakati na presaditev srca, ne glede na možne usodne posledice.

Opisane odločitve staršev so močno povezane z občutki, odgovornostjo in najglobljimi osebnimi vrednotami; so odločitve, kjer izidov in subjektivnih posledic ni mogoče dobro predvideti; odločitve, za katere starši pravzaprav ne vedo dobro, kaj prinašajo; »odločitve«, ki jih nekateri starši nikakor ne morejo videti ali občutiti kot odločitev, jih ne želijo ali ne morejo sprejeti; odločitve, o katerih starši ne morejo prenehati razmišljati, čeprav so »odločitev« že sprejeli, razrešitev odločitve pa izkusijo kot realizacijo nekakšne nujnosti tega, kar je prav. Opisane situacije in načini odločanja so radikalno drugačni od hipotetičnih potrošniških in drugih nepomembnih ter enostavnih laboratorijskih odločitev, opisanih v prejšnjem poglavju. Seveda se močno razlikujejo tudi od mnogih nepomembnih odločitev v vsakdanjem življenju, a podani primeri lepo prikazujejo, kako o takšnih odločitvah ne bi mogli prav dosti izvedeti, če bi se omejili na tretjeosebno preučevanje enostavnih in nepomembnih odločitev v laboratoriju. Tulving (1994) lepo ubesedi pomanjkljivost takšnih tretjeosebnih pristopov, ki niso daleč od tega, kar so počeli behavioristi: »Mentalni procesi, s katerimi so novo nastali kognitivni znanstveniki začeli polniti 'črno škatlo', so bili bolj abstrakcije opazovalcev kot pa zavestno izkustvo posameznikov. To preučevanje duševnosti s tretjeosebnega vidika se v tem smislu ni močno razlikovalo od osnovnih pogledov behavioristov« (Tulving, 1994: viii). Razumevanje prvoosebne perspektive odločevalca v različnih odločitvenih situacijah vsakdanjega življenja je tako bistveno za razumevanje odločanja kot celote – na to lepo kažeta obe predstavljeni raziskavi.

5. Zaključek

V članku sem želel pokazati, da prevladujoči sodobni pristopi k raziskovanju odločanja podajajo pomanjkljiv in v nekaterih vidikih napačen pogled na odločanje – tako v razumevanju pojava kot v raziskovalni praksi. Na podlagi primerjave nekaterih laboratorijskih odločitvenih problemov in namišljenih odločitvenih situacij v vsakdanjem življenju ter kvalitativnih raziskav odločanja v naravnem okolju sem pokazal, da je raziskovanje odločanja s specifične tretjeosebne perspektive, v specifičnih in nepomembnih odločitvenih situacijah, nezadostno in potencialno vodi v izkrivljeno podobo odločanja kot nekakšnega »preračunavanja« večinoma objektivnih stanj sveta, kjer občutja, želje, cilji in osebne vrednote odločevalcev niso prav relevantne.

Nasprotno, če se želimo izogniti prehitrim in varljivim posplošitvam iz laboratorija na vsakdanje življenje in odločanje razumeti bolj celostno, moramo raziskovalno energijo usmeriti v preučevanje različnih vrst odločanja v vsakdanjem življenju in v znanost o odločanju pripustiti prvoosebno raziskovanje subjektivnih perspektiv odločanja, brez katerih odločitve za odločevalce pravzaprav nimajo smisla. Soočiti se moramo s tem, da je v empiričnem raziskovanju odločanja treba stopiti ven iz laboratorija in ugotoviti, kako se ljudje v svojem naravnem okolju odločajo v različnih situacijah vsakdanjega življenja: od tistih, ki se pojavljajo »vsak dan«, pa vse do enkratnih, morda nadvse težkih, pomembnih in moralno zavezujočih. Nazadnje se moramo soočiti s tem, da čeprav tretjeosebna objektivna znanost o duševnosti prinaša mnoge zanimive in uporabne izsledke, enostavno ni zadostna za pojasnitev tega, kako in zakaj se odločamo, kot se odločamo, in delujemo, kot delujemo.

Decision-Making: From Lab to Real-Life

In the paper, I focus on criticising mainstream contemporary approaches to decision-making research. I argue that such approaches are severely limited and in certain aspects provide a false account of decision-making since: (a) their conception of decision-making is partly wrong since they do not emphasise enough the subjective aspects of decision-making, and do not truly conceive decision-making as a goal-oriented activity; (b) they focus on researching specific, inconsequential and unimportant decision situations and problems that do not have much in common with decisions of everyday life; and (c) they research decision-making almost entirely from the third-person perspective, leaving out the first-person perspective. Consequently, the subjective character, being essential, even intrinsic to decision-making, and how decision situations are understood/interpreted by decision-makers, are poorly understood at best. Contemporary approaches to decision-making research thus lead to a severely limited and to some degree perverted image of decision-making, potentially reducing the researched phenomenon to something that it is in fact not.

Keywords: decision-making, decision situations of everyday life, subjective aspects of decision-making, first-person perspective

Literatura

Baron, J. (2007). *Thinking and deciding* (4. izd.). New York: Cambridge University Press.

Bechara, A., Damasio, H., Tranel, D., & Damasio, A. R. (1997). »Deciding advantageously before knowing the advantageous strategy«. *Science*, 275(5304), str. 1293–1295.

Bendesky, A., Tsunozaki, M., Rockman, M. V., Kruglyak, L., & Bargmann, C. I. (2011). »Catecholamine receptor polymorphisms affect decision-making in *C. elegans*«. *Nature*, 472(7343), str. 313–318.

Bermúdez, L. (2009). *Decision Theory and Rationality*. Oxford: Oxford University Press.

Damasio, A. (1994). *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*. New York: G.P. Putnam's Sons.

De Martino, B., Kumaran, D., Seymour, B., & Dolan, R. J. (2006). »Frames, biases, and rational decision-making in the human brain«. *Science*, 313(5787), str. 684–687.

De Sousa, R. (1987). *The Rationality of Emotion*. Cambridge: MIT Press.

- DeCaro, D. A., Bar-Eli, M., Conlin, J. A., Diederich, A., Johnson, J. G., & Plessner, H. (2009). »How do motoric realities shape, and become shaped by, the way people evaluate and select potential courses of action? Toward a unitary framework of embodied decision making«. V Raab, M., Johnson, J., & Heekeren, H. (ur.), *Mind and Motion: The Bidirectional Link Between Thought and Action*, New York, Oxford, Amsterdam: Elsevier, str. 189–203.
- Dijksterhuis, A., Bos, M. W., Nordgren, L. F., & van Baaren, R. B. (2006). »On Making the Right Choice: the Deliberation-Without-Attention Effect«. *Science*, 311(5763), str. 1005–1007.
- Galotti, K. M. (2002). *Making Decisions that Matter: How People Face Important Life Choices*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Gardner, H. (1985). *The Mind's New Science: A History of the Cognitive Revolution*. New York: Basic Books, Inc., Publishers.
- Hardman, D. (2009). *Judgment and Decision making: Psychological Perspectives*. BPS Blackwell Publishing Ltd.
- Hastie, R. (2001). »Problems for Judgment and Decision Making«. *Annual Review of Psychology*, 52(1), str. 653–683.
- Heekeren, H. R., Marrett, S., & Ungerleider, L. G. (2008). »The neural systems that mediate human perceptual decision making«. *Nature Reviews Neuroscience*, 9(6), str. 467–479.
- Iyengar, S. S., & Lepper, M. R. (2000). »When choice is demotivating: can one desire too much of a good thing?«. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(6), str. 995–1006.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). »Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk«. *Econometrica*, 47(2), str. 263–291.
- Klein, G. (1999). *Sources of Power: How People Make Decisions* (2. izd.). Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Klein, G., Calderwood, R., & Clinton-Cirocco, A. (2010). »Rapid Decision Making on the Fire Ground: The Original Study Plus a Postscript«. *Journal of Cognitive Engineering and Decision Making*, 4(3), str. 186–209.
- Kordeš, U. (2009). »The Phenomenology of Decision Making«. *Interdisciplinary Description of Complex Systems*, 7(2), str. 65–77.
- Maia, T. V., & McClelland, J. L. (2004). »A reexamination of the evidence for the somatic marker hypothesis: What participants really know in the Iowa gambling task«. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 101(45), str. 16075–16080.

- Mamede, S., Schmidt, H. G., Rikers, R. M. J. P., Custers, E. J. F. M., Splinter, T. A. W., & van Saase, J. L. C. M. (2010). »Conscious thought beats deliberation without attention in diagnostic decision-making: at least when you are an expert«. *Psychological Research*, 74(6), str. 586–592.
- van Manen, M. A. (2014). »On Ethical (In)Decisions Experienced by Parents of Infants in Neonatal Intensive Care«. *Qualitative Health Research*, 24(2), str. 279–287.
- Nieuwenstein, M. R., Wierenga, T., Morey, R. D., Wicherts, J. M., Blom, T. N., Wagenmakers, E.-J., & van Rijn, H. (2015). »On making the right choice: A meta-analysis and large-scale replication attempt of the unconscious thought advantage«. *Judgment and Decision Making*, 10(1), str. 1–17.
- Nutt, P. C., & Wilson, D. C. (ur.) (2010). *Handbook of Decision Making*. John Wiley & Sons, Ltd.
- Oullier, O., & Basso, F. (2010). »Embodied economics: how bodily information shapes the social coordination dynamics of decision-making«. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series B, Biological Sciences*, 365(1538), str. 291–301.
- Pessoa, L. (2008). »On the relationship between emotion and cognition«. *Nature Reviews Neuroscience*, 9(2), str. 148–158.
- Petitmengin, C. (2006). »Describing One's Subjective Experience in the Second Person: An Interview Method for the Science of Consciousness«. *Phenomenology and the Cognitive Sciences*, 5(3-4), str. 229–269.
- Seeley, T. D., & Buhrman, S. C. (1999). »Group decision making in swarms of honey bees«. *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 45(1), str. 19–31.
- Strle, T. (2015). *Metakognicija kot povezovalac mišljenja in intuicije v procesu odločanja*. Doktorska disertacija, Univerza v Ljubljani, Filozofska fakulteta.
- Strle, T. (2013). »Uganka izkustva: vloga prvo- in drugoosebnih metod v kognitivni znanosti«. *Analiza*, 17(1/2), str. 41–60.
- Symmonds, M., & Dolan, R. J. (2012). »The Neurobiology of Preferences«. V Dolan, R., & Sharot, T. (ur.), *Neuroscience of preference and choice: Cognitive and neural mechanisms*, London: Elsevier (Academic Press), str. 3–31.
- Thagard, P. (2005). *Mind: Introduction to Cognitive Science* (2. izd.). Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. New Haven & London: Yale University Press.

The White House. Office of the Press Secretary. (2015, 15. september).
»Executive Order -- Using Behavioral Science Insights to Better Serve the
American People«. [5. maj 2016] <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/09/15/executive-order-using-behavioral-science-insights-better-serve-american>.

Tomasello, M., Carpenter, M., Call, J., Behne, T., & Moll, H. (2005).
»Understanding and sharing intentions: the origins of cultural cognition«. *The Behavioral and Brain Sciences*, 28(5), 675–691.

Tulving, E. (1994). »Foreword«. V Metcalfe, J., & Shimamura, A. P. (ur.),
Metacognition: Knowing about Knowing, Cambridge, Mass.: The MIT Press, str.
vii–x.

Varela, F. J., Thompson, E., & Rosch, E. (1991). *The embodied mind: Cognitive science and human experience*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.