

UNIVERZITET U BEOGRADU

FILOZOFSKI FAKULTET

Biljana R. Jokić

**EFEKAT VREMENSKE I SOCIJALNE
DISTANCE NA ODLUČIVANJE**

doktorska disertacija

Beograd, 2015

UNIVERSITY OF BELGRADE

FACULTY OF PHILOSOPHY

Biljana R. Jokić

**THE EFFECT OF TEMPORAL AND
SOCIAL DISTANCE ON
DECISION-MAKING**

Doctoral Disertation

Belgrade, 2015

Mentor

dr Iris Žeželj, docent, Univerzitet u Beogradu, Filozofski fakultet

Članovi komisije:

dr Dragan Popadić, redovni profesor, Univerzitet u Beogradu, Filozofski fakultet

dr Vasilije Gvozdrenović, vanredni profesor, Univerzitet u Beogradu, Filozofski fakultet

dr Ivana Petrović, docent, Univerzitet u Beogradu, Filozofski fakultet

Datum odbrane:

Zahvalnice

Zahvaljujem se mentorki Iris Žeželj, čija pitanja i komentari su me uvek podsticali i usmeravali da istražujem dalje. Zahvaljujem se i ostalim članovima komisije, koji su konstruktivnim primedbama doprineli da se kvalitet rada značajno unapredi. Posebnu inspiraciju pružili su mi susreti sa Tal Ejal (Tal Eyal) i Danijelom Lakensom (Daniel Lakens), kao i predavanje Nire Liberman (Nira Liberman) tokom EASP konferencije u Amsterdamu, što je sve zajedno išlo u pravcu otvorenosti za različita saznanja, naročito ona koja dovode u pitanje sopstvene pretpostavke i modele.

Veliku zahvalnost na pomoći da dođem do potrebnog broja ispitanika dugujem profesorima sa Fakulteta organizacionih nauka, Božidaru Radenkoviću i Zorici Bogdanović, kao i profesorima sa Odeljenja za psihologiju Filozofskog fakulteta u Beogradu, Svetlani Čizmić, Ivani Petrović i Zoranu Pavloviću, a posebno se zahvaljujem Aleksandru Zoriću i Ivani Kovačević, koji su omogućili sprovođenje glavnih oglada. U realizaciji studije pomogle su mi mlađe kolege, Dunja Anzelm, Ivan Grahek, Anđela Todorović i Aleksandar Petrović.

Zahvaljujem se kolegama iz Zavoda za proučavanje kulturnog razvitka i svima koji su podržavali moj rad i pomogli mi u različitim fazama pripreme stimulus materijala i uređivanja konačne verzije teksta: Ani Soli (Anna Solly), Dušici Milovanović, Slobodanu Mrđi, Maji Lekić, Vladimiru Marjanoviću, Svetlani i Mini Janković.

Efekat vremenske i socijalne distance na odlučivanje

Rezime

Istraživanja pokazuju da se saveti često razlikuju od odluka za sebe, kao i da se odluke za sebe razlikuju u zavisnosti od toga koliko je vremenski udaljen njihov ishod. Prvi fenomen izučava se kao efekat socijalne distance, a drugi kao efekat vremenske distance na odlučivanje. Neki modeli prepoznaju sličnosti u efektima vremenske i socijalne distance na odlučivanje, ali za to nude parcijalna objašnjenja: preko uključenosti afekata, čiji se značaj zanemaruje sa povećanjem distance ili uključenosti društvenih vrednosti čiji se značaj povećava sa povećanjem distance. Prema teoriji nivoa konstrukcije (*engl.* Construal level theory, CLT) u osnovi efekta distance na odlučivanje je kognitivni mehanizam nezavisan od uključenosti afekata, socijalnih vrednosti i bilo kojih drugih sadržaja u situaciji odlučivanja: na maloj distanci mentalne reprezentacije (konstrukcije) su konkretne, bogate perifernim detaljima i odnose se na izvodljivost cilja (konstrukcije nižeg nivoa); na velikoj distanci reprezentacije su apstraktne, sa manjim brojem centralnih karakteristika i odnose se na poželjnost cilja (konstrukcije višeg nivoa).

Pošavši od ovih pretpostavki osmislili smo studiju od četiri konceptualno povezana ogleda u kojima smo ispitali: a. da li vremenska i socijalna distanca imaju efekta na odlučivanje (izbor i dopadljivost opcija); b. da li ima sličnosti između efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje; c. da li se dosledno potvrđuju pretpostavke CLT o nivou konstrukcija u osnovi efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje bez obzira na sadržaj/tip konstrukcija višeg nivoa (u kojoj meri su povezane sa društvenim vrednostima) i sadržaj/tip konstrukcija nižeg nivoa (u kojoj meri okolnosti za izvođenje cilja uključuju afekte). Takođe, uporedili smo uloženi kognitivni napor (procenu teškoće odlučivanja i vreme potrebno za donošenje odluke) na različitim nivoima distance, pošto se prema CLT razlike ne očekuju, dok drugi modeli predviđaju razlike u različitom smeru (ulaganje više/manje napora sa povećanjem distance).

U pripremnoj fazi testiranja stimulus materijala učestvovalo je 186, a u glavnoj studiji 436 studenata Univerziteta u Beogradu, slučajno raspoređenih u grupe prema nivoima vremenske (Ogledi od 1 do 4) ili socijalne distance (Ogledi 1 i 4). Ispitanicima su prezentovane situacije izbora aktivnosti na fakultetu, a variran je tip konstrukcija

nižeg nivoa (afektivne/afektivno neutralne prepreke) i tip konstrukcija višeg nivoa (individualni/društveni ciljevi). Ponuđene opcije su bile opisane tako da imaju suprotstavljene prednosti/slabosti na teškoći izvodljivosti i poželjnosti cilja. Da bi se ispitalo da li je efekat distance na odlučivanje osjetljiv na operacionalizaciju zavisne varijable, ispitanici su birali između dve ponuđene opcije (Ogledi 1, 2 i 3) i/ili su ocenjivali koliko im se dopada svaka od njih (Ogledi 1 i 4), odnosno u kojoj meri su spremni da zamene odabranu opciju (Ogled 2).

Rezultati su pokazali da se efekti vremenske i socijalne distance na odlučivanje u velikoj meri razlikuju. Efekat *vremenske distance* na *izbor opcija* nije se ispoljio i pored različitih operacionalizacija izbora, manipulacija distancom i primene različitog stimulus materijala; *spremnost na promenu odabrane* opcije ukazuje na to da sa povećanjem vremenske distance opada značaj i poželjnosti i teškoće izvodljivosti ciljeva; efekat na *dopadljivost opcija nezavisno od izbora* ispoljio se tako što se dopadljivost manje poželjnog lakše izvodljivog cilja smanjivala sa povećanjem distance, dok se dopadljivost druge opcije nije menjala. Za razliku od efekata vremenske distance, *socijalna distanca* imala je efekat na *izbor* opcija: poželjniji, teže izvodljiv cilj češće je savetovan drugima nego biran za sebe, bez značajne interakcije sa tipom situacije, ali statistički značajno u dva od četiri tipa situacije; *odabrane opcije uvek su bile dopadljivije* kao savet nego kao izbor za sebe; efekat socijalne distance na *dopadljivost opcija nezavisno od izbora* ispoljio se tako što je na većoj distanci bila veća dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog cilja, ali samo kada su konstrukcije nižeg nivoa bile afektivne. Jedine jasne sličnosti efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje ispoljile su se na meri *relativne dopadljivosti* (razlika dopadljivosti poželjnijeg teže izvodljivog i manje poželjnog lakše izvodljivog cilja) – bila je pozitivnija na velikoj distanci. Konačno, nije bilo razlika u uloženom kognitivnom naporu, operacionalizovanom preko procene teškoće odlučivanja i vremena potrebnog za donošenje odluke, u zavisnosti od vremenske i socijalne distance.

Rezultati su diskutovani s obzirom na pretpostavke CLT i modela koji efekte distance na odlučivanje objašnjavaju ulogom afekata ili ulogom socijalnih vrednosti. Razmotren je i problem operacionalizacije ključnih varijabli i moguće implikacije na zaključivanje o psihološkim mehanizmima u osnovi efekta distance na odlučivanje.

Ključne reči: odlučivanje, izbor, savet, ja-drugi, socijalna distanca, vremenska distanca, afekti, vrednosti, nivo konstrukcije

Naučna oblast: Psihologija

Uža naučna oblast: Socijalna kognicija

UDK: 159.95:316.6(043.3)

The effect of temporal and social distance on decision-making

Abstract

Giving advice to others often differs from deciding for oneself. Somewhat surprisingly, current decisions for oneself differ from future decisions for oneself in the similar manner. There is extensive evidence for both phenomena, known as the effect of social and temporal distance on decision-making. Some theoretical models offer partial explanations for these effects. For example, when affect is involved in the decision-making process, its role will decrease as the distance is larger (e.g. when advising others or deciding for future self; Loewenstein, 1996); when the desirable choice option conforms with social values, their role will increase as the distance is larger (Stone, Choi, Bruine deBrui& Mandel, 2013). In contrast, the Construal Level Theory (CLT; Trope & Liberman, 2003; 2010) proposes an underlying universal cognitive mechanism that accounts for the effects of distance on decision-making regardless of involvement of affect, social values or any other psychological aspects of the decision-making situation. If the psychological distance is small, mental representations (construals) are concrete and rich with peripheral details mostly about the feasibility of a goal (low-level construal, LC); if the psychological distance is large, mental representations are abstract, containing few central aspects of the decision-making situation and are mostly about the desirability of a goal (high-level construal, HC).

We designed a study of four conceptually linked experiments to examine: a. whether temporal distance and social distance have the expected effects on decision-making (choice / liking of chosen option / liking of options independent of choice) so that the desirability of a goal would increase while its feasibility would decrease as the distance increased; b. whether there are systematic similarities between temporal distance and social distance effects on decision-making; c. whether the CLT propositions about the role of construal level in explaining the effect of distance on decision-making is replicated consistently regardless of the content/type of HC (if it involves personal value, e.g. interest in course topic, or social values, e.g. social importance of an humanitarian project) and regardless of the content/type of LC (if it is affect-laden, e.g. taste of the food that has to be consumed as a part of the course study, or it is more affect-neutral, e.g. convenience of the location of the project). Additionally, we aimed to compare cognitive effort (measured by estimation of the difficulty of

decision-making and time needed for decision-making) on different distance levels. The CLT would not expect differences, whereas there are models predicting that larger distance would lead to investment of more cognitive effort and conversely, other models predicting the opposite i.e. less cognitive effort.

A total of 186 Belgrade University students took part in the preliminary stimulus testing, and 436 in the main phase. They were randomized to groups with low/high temporal-distance levels (Experiments 1–4) or low/high social-distance levels (Experiments 1 and 4). They were presented with choice situations designed to be plausible for students. The type of LC (affect-laden or affect-neutral) and the type of HC (personal or social goals) were within-subject factors. To explore whether the effect of distance on decision-making is sensitive to the operationalization of dependent variables, we asked participants to choose between two options (Experiments 1, 2, and 3) and/or estimate how much they liked each of them (Experiments 1 and 4) and/or how much they were ready to replace the chosen option (Experiment 2).

Results showed that temporal-distance effects and social-distance effects on decision-making are more different than similar. The increase of *temporal distance* did not have an effect on *choice* despite the variety of: a. operationalization of choice (categorical/continual variable), b. distance manipulation (imaginative/simulation of real choice), and c. difference in likeability of the options (more or less emphasized differences between the types of HC, and more or less emphasized differences between the types of LC). *Readiness to replace the chosen option* indicated that both LC and HC were perceived less important as temporal distance increased. When evaluated *independent of choice*, liking options with better LC decreased as the distance was larger while there was no effect of temporal distance on liking the options with better HC. In contrast, *social distance* had the expected effect on *choice*: the more desirable / less achievable goal was more often advised to others than chosen for oneself – the size of this effect was the largest in situations with affect-laden LC/HC social goal and affect-neutral LC/HC personal goal; *chosen options were always more liked* as an advice rather than as a choice for oneself; effect of social distance on *liking options independent of choice* was registered only when LC were affect-laden. The only clear similarity between temporal and social distance effects on decision making was registered on a *relative liking measure* (i.e. difference in liking option with better HC

compared to liking option with better LC): relative liking of options with better HC increased as the distance was larger. The cognitive effort did not differ with an increase in temporal nor increase in social distance.

The results are discussed related to predictions of the CLT and other competing models predicting the effects of specific attributes (affect or social values). We also addressed the differences that emerged as consequences of different types of operationalization of dependent variables, which are usually overlooked in experimental designs.

In concluding, we discussed potential practical implications of the results in public communication, health, advertising, etc. We explored limitations of this study and suggested directions for future research.

Key words: decision-making, choice, advice, self–other, social distance, temporal distance, affect, values, construal level

Scientific Field: Psychology

Subfield: Social Cognition

UDC: 159.95:316.6(043.3)

Sadržaj

I UVOD	1
Uloga vremenske distance u odlučivanju	3
Socijalna distanca u odlučivanju: davanje saveta nasuprot izborima za sebe	8
Sličnosti efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje.....	10
Teorija nivoa konstrukcije	12
Osnovni koncepti: konstrukcije i psihološka distanca	12
Uloga nivoa konstrukcija u regulatornim procesima	13
Distinktivna obeležja konstrukcija višeg i nižeg nivoa.....	14
Dvosmernost uticaja konstrukcija i distance.....	16
Uloga nivoa konstrukcija u promeni preferencija sa promenom distance	16
Kritički osvrt na pretpostavke teorije nivoa konstrukcije	21
Određivanje nivoa konstrukcija atributa	21
Priroda konstrukcija višeg nivoa i njihova veza sa psihološkom distancom	25
Priroda konstrukcija nižeg nivoa i njihova veza sa psihološkom distancom	35
Kognitivni napor u odlučivanju na različitim nivoima distance	46
Predmet istraživanja.....	50
Ciljevi istraživanja	55
Hipoteze	55
II METODOLOŠKI DEO	59
Pripremna faza	59
Metod istraživanja.....	67
Varijable i njihova operacionalizacija.....	69
Stimulus materijal	73
Procedura.....	73
Uzorak	74
III PRIKAZ STUDIJE	76
Ogled 1: Efekat distance na odlučivanje.....	76
Stimulus materijal	76
Zavisne varijable	77
Ogled 1.1 Efekat vremenske distance na odlučivanje.....	79
Ogled 1.2 Efekat socijalne distance na odlučivanje	83

Diskusija.....	89
Ogled 2. Efekat vremenske distance na izbore u ekološki validnim uslovima.....	95
Dizajn	95
Stimulus materijal	95
Zavisne varijable	96
Procedura i učesnici	97
Rezultati	98
Diskusija.....	101
Ogled 3. Efekat vremenske distance na procenu verovatnoće izbora.....	106
Dizajn	106
Stimulus materijal	106
Zavisna varijabla	108
Procedura i učesnici	109
Rezultati	109
Diskusija.....	109
Ogled 4. Efekat vremenske i socijalne distance na dopadljivost opcija	111
Ogled 4.1. Efekat vremenske distance na dopadljivost opcija.....	111
Ogled 4.2. Efekat socijalne distance na dopadljivost opcija	114
Diskusija.....	117
IV OPŠTA DISKUSIJA	121
Rezime rezultata	122
Sličnosti efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje.....	127
Razlike efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje	129
Zašto uvek ne biramo ono što nam se više dopada?	131
Univerzalnost pretpostavki o nivou konstrukcija: uloga efekata i ciljeva.....	135
Završni komentar o teoriji nivoa konstrukcije	140
Praktične implikacije rezultata istraživanja	142
Ograničenja istraživanja i predlozi za naredna	144
V ZAKLJUČAK.....	148
VI LITERATURA	150
VII PRILOZI	160

I UVOD

Kada je 2003. godine započeto renoviranje holandskog Rejks muzeja, upravnik i zaposleni su sa velikim entuzijazmom uveravali javnost da će muzej biti otvoren za posetioce pet godina kasnije. Međutim, niz administrativnih i finansijskih problema, kao i reakcije javnosti¹, doveli su do promena planova i značajnih usporenja. U dokumentarnom filmu koji je pratio celokupan proces rekonstrukcije muzeja tokom deset umesto planiranih pet godina prikazana su povremena preispitivanja učesnika u rekonstrukciji, njihovi drugačiji uvidi u iste probleme, promene planova i opadanje entuzijazma. Zabeležena je i ostavka upravnika (uz komentar da života ima i van muzeja) i dolazak novog – koji je zračio entuzijazmom, već viđenim na početku filma kod starog upravnika. Paralelno sa dramom kroz koju su prolazili neposredni učesnici u rekonstrukciji muzeja, snimljene su reakcije građana i članova raznih državnih komisija, koji su bili udaljeniji od realizacije rekonstrukcije i očigledno nisu pripisivali isti značaj praktičnim problemima sa kojima se neposredni akteri suočavaju (Hoogendijk, 2014).

Ako umesto na probleme od šireg društvenog značaja pažnju usmerimo na one od individualnog značaja, mogli bismo da se prisetimo bar neke situacije u kojoj smo nastojali da donesemo *najbolju* odluku koja ima posledice u daljoj budućnosti (npr. plan polaganja ispita, odluke o poslu, odluke o medicinskim zahvatima, izbor mesta za odmor itd). Kako je vreme prolazilo, mogli smo da se suočimo sa teškoćama koje smo prevideli i sa ishodom odluka kojima nismo bili zadovoljni onoliko koliko smo očekivali (npr. ispitni rok je počeo a mi nismo savladali ni polovinu prvobitnog plana učenja; posao koji smo prihvatili podrazumeva loše opremljene kancelarije, što smo znali i u početku, ali nam sada više smeta; jednostavna ambulatna intervencija iziskuje prethodno prikupljanje hrpe medicinske dokumentacije, zbog koje treba da čekamo satima pred šalterima; povoljne avionske karte podrazumevaju vreme poletanja ranom zorom što sada deluje mnogo neprijatnije nego što je delovalo kad smo kupovali karte itd).

Verovatno je bar ponekad izgledalo da prijatelji sa kojima smo pokušali da podelimo svoje probleme zanemaruju teškoće sa kojima se suočavamo, a naglašavaju

¹ Npr. godinama su se rešavala pitanja u vezi sa biciklističkom stazom, pošto je rekonstrukcijom muzeja bilo planirano da se staza koja je prolazila ispod muzeja ukine, a biciklistička udruženja su insistirala da se zadrži, pa čak i proširi (Hoogendijk, 2014).

koliko treba da budemo srećni poželjnim ishodom koji nas očekuje (koliko ćemo biti zadovoljni položenim ispitima; treba da budemo srećni što imamo posao; važno je da rešimo medicinski problem, nema veze ako je malo komplikovanija administracija; uštedeli smo novac kupovinom jeftinije avio karte, nije toliko strašno što treba rano da ustanemo itd). Da li drugi opažaju našu trenutnu situaciju onako kako smo je i sami opažali kada nam je bila vremenski udaljena? Da li i kako se ove razlike u percepciji odražavaju na odlučivanje: a) tako što se saveti koje dajemo drugima razlikuju od odluka koje donosimo za sebe (što se označava kao socijalna distanca u odlučivanju) i b) tako što se odluke za sebe razlikuju u zavisnosti od toga da li su posledice neposredne ili su odložene (vremenska distanca)?

U nastavku ćemo prikazati kako su se razvijala saznanja o efektima vremenske i socijalne distance na odlučivanje – najpre u okviru različitih paradigmi, a zatim sve češće u nastojanjima da se nalazi o efektima jedne i druge distance integrišu i objasne jedinstvenim principima. Posebno detaljno ćemo istražiti postoje li psihološki mehanizmi kojima je moguće objasniti efekte vremenske i socijalne distance na odlučivanje, bez obzira na to šta je cilj odlučivanja i u kakvim okolnostima se odluka donosi, kao što se pretpostavlja u uticajnim teorijama u oblasti socijalne kognicije.

Uloga vremenske distance u odlučivanju

“Sve naše konačne odluke donete su u stanju svesti koje neće trajati”

Marsel Prust

Odlučivanje se može odrediti kao izbor između dve ili više opcija od kojih će svaka proizvesti jedan ili više ishoda (Resnik, 2000). Smatra se da svaki takav izbor odražava koju među ponuđenim opcijama preferiramo (Tversky, 1969). Istraživanja su pokazala da ljudi ne preferiraju uvek iste opcije i da to zavisi od velikog broja faktora: konteksta, prethodnog iskustva, trenutnog raspoloženja, socijalnih uticaja itd (Haugtvedt, Herr & Kardes, 2008). Kad se govori o uticaju vremenske distance na preferencije važno je da napravimo razliku između opažene udaljenosti roka za donošenje odluke i udaljenosti ishoda odluke, što može, ali ne mora da bude povezano. Na primer, procena da je vremenski rok za donošenje odluke suviše kratak može dovesti do izbora kojima nećemo biti zadovoljni u budućnosti, kao što u nekim slučajevima može imati i podsticajno dejstvo (Ariely & Zakay, 2001). Ako se rok za spremanje ispita opazi kao suviše kratak, to može dovesti do stresa i s tim u vezi do odluke da se prijavi samo jedan ispit, a onda se naknadno shvati da je bilo moguće paralelno spremati još jedan. Nasuprot tome, kratak rok za prijavljivanje radova na naučni skup može pozitivno delovati na motivaciju za rad i s tim u vezi do odluke da se prijave dva umesto prvobitno planiranog jednog rada.

Međutim, odlučivanje često nema veze sa efektima opaženog roka za donošenje odluke, već se preferencije mogu menjati u zavisnosti od opažene udaljenosti ishoda odluke – tako što se menja opažanje situacije izbora i značaj koji se pripisuje karakteristikama ponuđenih opcija. Takve odluke, sa ishodima koji se odigravaju kroz vreme, u literaturi se obično nazivaju intertemporalni izbori (*engl.* intertemporal choices; Berns, Liabson & Loewenstein, 2007) – njima ćemo se baviti u ovom radu. Na primer, odluka o tome gde ćemo ići na letovanje može se doneti par dana pre putovanja ili nekoliko meseci ranije. U drugom slučaju, kako vreme prolazi i približava se datum putovanja, mogle bi se manifestovati nekonzistentnosti u odnosu na ranije preferencije. Moglo bi se desiti recimo da nam je prilikom razmišljanja o putovanju nekoliko meseci ranije najvažnije bilo da nađeno udoban smeštaj blizu mora, pa u skladu s tim

odaberemo objekat koji nam se najviše dopada. Kada se približio termin putovanja, mogli smo da shvatimo da nam se ne sviđa trajanje putovanja (npr. velika pauza između letova aviona tokom presedanja i dodatna vožnja autobusom par sati do krajnje destinacije), što je moglo da se kompenzuje izborom druge, samo malo manje dopadljive opcije u istoj zemlji.

U narednom odeljku ćemo ukratko opisati kako su se odvijala proučavanja intertemporalnih izbora: od početnih modela koji su podrazumevali da se preferencije tokom vremena menjaju u svim situacijama kod svih ljudi na isti način u skladu sa nekoliko logičkih pravila, do novijih modela po kojima promene preferencija tokom vremena variraju u zavisnosti od različitih *objektivnih* faktora, odnosno aspekata situacije izbora i *subjektivnih* faktora, odnosno načina na koji se situacija opaža.

Objašnjenja efekta vremenske distance na odlučivanje principima formalne logike: normativni pristup

Intertemporalni izbori privukli su pažnju ekonomista još početkom dvadesetog veka. Empirijski je pokazano da ljudi preferiraju trenutnu nasuprot odloženoj nagradi i kada je odložena nagrada veća. Ovaj fenomen nazvan je *vremenska preferencija* (*engl. time preference*). Takođe, primećeno je i tzv. *opadanje vrednosti tokom vremena* (*engl. time discounting*): kad se od ljudi traži da procene koliki iznos bi prihvatili za odložene nagrade u odnosu na trenutnu dobit, traženi iznos sve je manji što je rok odlaganja duži (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002).

Prvi model koji je nastojao da objasni vremenske preferencije i opadanje vrednosti tokom vremena zasnivao se na ideji da sve promene preferencija u funkciji vremena mogu da se objasne manjim brojem *racionalnih* principa (Samuelson, 1937). Pri tom, značenje *racionalnog* u ovom modelu ne odnosi se na uobičajeno određenje ovog pojma u rečnicima kao „razumno; razborito; praktično“, nego odražava u tom periodu dominantnu pretpostavku, prisutnu u ekonomskoj literaturi, o tome da ljudi donose odluke u skladu sa osnovnim pravilima logike i teorije verovatnoće, te da se njihove preferencije ne formiraju niti menjaju pod uticajem *irelevantnih* faktora, kao što su raspoloženje, kontekst ili način na koji su opcije izbora prezentovane (Shafir & LeBoeuf, 2002). Racionalni principi u Samuelsonovom modelu svode se na nekoliko pretpostavki: a) osoba vrednuje nove opcije, tako što ih integriše s postojećim planovima; b) ukupna vrednost ili opšta korisnost (*engl. global utility*) sekvence ishoda

jednaka je sumi korisnosti u svakom pojedinačnom periodu; c) korisnost ishoda je nezavisna od ishoda u prošlom ili budućem periodu; d) funkcija opadanja vrednosti odnosi se na sve forme potrošnje; e) konstantno opadanje vrednosti implicira vremensku konzistentnost, odnosno kasnije preferencije potvrđuju ranije (Samuelson, 1937).

Semjuelsonov model, kao normativan standard i kao deskriptivan model, dominirao je u proučavanju intertemporalnih izbora do osamdesetih godina prošlog veka, kada se akumuliraju empirijski nalazi koji opovrgavaju njegove pretpostavke (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002). Pokazalo se, recimo, da veći iznosi imaju manju stopu opadanja nego manji iznosi (npr. umesto 15€ sad, za godinu dana odlaganja traži se 60€, umesto 250€ sad – 350€ za godinu, umesto 3000€ sad – 4000€ za godinu; Thaler, 1981). Identifikovan je i fenomen *preokretanja preferencija* (*engl. preference reversal*): preferencije između dve odložene nagrade mogu se obrnuti u korist bliže (i manje) nagrade ako su rokovi za dobijanje nagrada bliži (npr. bira se 110€ za 31 dan nasuprot 100€ za 30, ali takođe 100€ sad nasuprot 110€ sutra). Takođe, primećeni su i efekti sekvenci, tako da se preferira postepeno povećanje dobitaka ili tzv. *sekvence poboljšanja* (*engl. improving sequence*) i kad je ona manje isplativa od postepenog smanjenja dobitaka ili tzv. *sekvence pogoršanja* (*engl. declining sequence*) (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002; Read & Loewenstein, 2000).

Uvođenje psiholoških faktora u objašnjenja efekta vremenske distance na odlučivanje: deskriptivni pristup

Rezultati pomenutih istraživanja trebalo je da ukažu na to da se promene preferencija u funkciji vremena ne odvijaju uvek u skladu sa logičkim pravilima, te da ih nije moguće objasniti manjim brojem racionalnih principa koji se pretpostavljaju Semjuelsonovim modelom. Međutim, usledile su i kritike tih istraživanja, koje su zapravo istovremeno pogodile i smisao drugačijih modela koji bi podrazumevali zaključivanje o opadanju vrednosti tokom vremena na osnovu razlike u iznosima koje ispitanici traže u sadašnjosti nasuprot nekom kasnijem trenutku. U načelu, te kritike su isticale da vreme koje prolazi nije bez sadržaja za ispitanike i da oni mogu praviti razne pretpostavke o kontekstu i promenama koje se mogu desiti u ispitivanom vremenskom

intervalu, što je teško kontrolisati². Na primer, prema kritičarima, jedna od najočiglednijih ometajućih varijabli je inflacija. Pored toga, neko ko bira 100€ u sadašnjem trenutku umesto 200€ za godinu dana, može zamišljati da od tih 100 može za isto vreme napraviti profit veći od 200. Takođe, iako se u eksperimentima naglašava da je reč o iznosu koji će se sigurno dobiti, ne zna se u kojoj meri ispitanici to i prihvataju kao siguran dobitak. U subjektivnom smislu, osobi 100€ može da deluje manje povoljno u budućnosti nego u sadašnjem trenutku, ako očekuje da će joj prohtevi u budućnosti biti veći (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002). Tako, iako se može reći da istraživanje intertemporalnih izbora u monetarnom domenu pruža mogućnost preciznijih merenja nego što je to slučaj sa složenijim životnim odlukama³, ispostavilo se da praćenje samo objektivnih parametara (kao što je razlika u traženim iznosima između ranijeg i kasnijeg trenutka) nije dovoljno za zaključivanje o promeni preferencija u funkciji vremena. Generalna primedba ekonomskim modelima o intertemporalnim izborima odnosila se na to što su polazili od pretpostavke da ljudi mentalno reprezentuju izbor na objektivni način, što bi značilo da se ponuđena opcija opaža uvek na isti način, bez obzira na kontekst ili lični značaj i značenje koje ona može imati za različite ljude. Pri tom, procenjeno je da se o mentalnim reprezentacijama ponuđenih opcija zna najmanje, nasuprot u velikoj meri istraženom opadanju opažene vrednosti ishoda tokom vremena (Berns, Liabson & Loewenstein, 2007).

Upravo fenomen opadanja vrednosti tokom vremena i vremenska preferencija dovedeni su u pitanje u psihološkim analizama promena preferencija tokom vremena. Na primer, iako se pokazalo da ljudi često ne mogu da se odupru iskušenju, pa snose dugoročne posledice zbog želje za neposrednim zadovoljenjem, isto tako oni ponekad odbijaju neposredne nagrade, ako veruju da će im to pomoći da izbegnu neprijatnosti ili da ostvare bolje rezultate u budućnosti (Metcalf & Mischel, 1999). U načelu, smatra se da ciljevi i planovi za njihovo ostvarenje imaju uticaj na trenutne odluke i ponašanje, što ponekad uključuje i slike o mogućem ja, reprezentacije o mogućem ponašanju, izgledu i osećanjima u budućnosti. Drugim rečima, podrazumeva se da je odlučivanje delom

² Kritike su se nekad odnosile na specifične i empirijski proverljive probleme, kao npr. da li su vremenske odrednice predstavljene kao datumi ili kao broj dana (Berns, Liabson & Loewenstein, 2007).

³ Životne odluke (npr. odluke u domenu razvoja karijere) često uključuju veći broj parametara, uključujući i subjektivne faktore, pa je teže a nekad i nemoguće odrediti koja opcija je objektivno najbolja (Bettman, Luce & Payne, 2008)

bazirano na imaginaciji, a delom na realnim izvorima informacija, pri čemu, kako se događaj približava, može se menjati značaj koji se pripisuje pojedinim informacijama (Ross & Buehler, 2001). Do promene značaja različitih informacija može doći zato što ljudi kada biraju u trenutku t_0 zapravo predviđaju hedoničko iskustvo povezano sa ishodom u kasnijem trenutku t_1 , čime se naglašava razlika između očekivanog i stvarnog doživljaja koji će uslediti. Pošto ljudi ne znaju uvek šta će im se dopadati, često prave sistematske greške u predviđanju budućeg doživljaja ishoda, pa tako i ne uspevaju da maksimizuju hedoničko iskustvo u trenutku t_1 , naročito ako je vremenski procep veliki, kao i ukoliko subjektivno stanje ili okolnosti variraju u ta dva trenutka (Kahneman & Thaler, 2006; Kahneman, Wakker & Sarin, 1997).

Paralelno sa istraživanjem promena preferencija tokom vremena, od osamdesetih godina prošlog veka sve su učestalija istraživanja o razlikama između izbora za sebe i davanja saveta (Bonaccio & Dalal, 2006) – što neki autori označavaju kao efekat socijalne distance na odlučivanje (Danziger, Montal & Barkan, 2012; Pronin, Olivola & Kennedy, 2008). Iako se ova linija istraživanja razvijala donekle nezavisno od proučavanja efekta vremenske distance na odlučivanje, u nastavku ćemo opisati kako su sličnosti efekata jedne i druge distance prepoznati i integrisani u nekim modelima već devedestih godina, dok je značajnija empirijska potvrda o sličnostima ovih efekata na odlučivanje pristigla tokom decenije koja je usledila.

Socijalna distanca u odlučivanju: davanje saveta nasuprot izborima za sebe

“Jedino što može da se uradi sa dobrim savetom je da se prosledi dalje;
čovjeku samom ionako ničemu ne služi”

Oscar Wilde, *Idealni muž*

Pored preporuke o tome koju od ponuđenih opcija odabrati, u literaturi se definišu i drugi tipovi saveta (koju opciju ne treba odabrati; pružanje informacija o opcijama; preporuka o tome kako doneti odluku), ali operacionalizacije saveta u istraživanjima obično se odnose upravo na preporuku koju opciju odabrati (Dalal & Bonaccio, 2010) – i mi ćemo se baviti savetima u tom značenju.

U načelu, odluke koje se donose za sebe u većoj meri su specifične za pojedinca i u većoj meri pragmatične, za razliku od saveta, koji su u skladu s verovanjem o tome šta preferira većina i u većoj meri odražavaju društvenu poželjnost; saveti su smeliji nego odluke koje se donose za sebe, a, takođe, odluke koje donose drugi deluju jednostavnije nego odluke koje se donose za sebe (Bonaccio & Dalal, 2006; Danziger, Montal & Barkan, 2012; Kray & Gonzales, 1999; Sweeny, Shepperd & Howell, 2012). Ako se ima u vidu *ko koga i o čemu* savetuje, problem postaje složeniji. U savremeno doba intenzivne komunikacije i sve bržeg razvoja informaciono-komunikacionih tehnologija, značaj saveta za donošenje odluka raste, a istovremeno se menja i odnos između osobe koja savetuje i one kojoj se savet daje, tako da se više ne podrazumeva samo savetovanje bliskih, nego i sasvim nepoznatih osoba. Iako se smatra da je proučavanje socijalnog konteksta odlučivanja važno, pošto se taj proces retko odvija u socijalnoj izolaciji, već odlukama često prethodi savetovanje sa drugima, autori procenjuju da je ova tema i dalje relativno zanemarena u literaturi, pa još uvek nema sistematizovanih odgovora na pitanja kada, kako i zašto se savet za drugoga razlikuje od izbora za sebe (Bonaccio & Dalal, 2006; Danziger, Montal & Barkan, 2012). Delimični odgovori na ova pitanja mogu se naći u ranijim saznanjima iz oblasti socijalne psihologije *o razlikama u percepciji aktera i posmatrača*. Razlike u percepciji aktera i posmatrača toliko su izražene da se čak ispoljavaju i kada se aktivnosti samo zamišljaju i o njima izveštava u prvom ili trećem licu (Libby & Eibach, 2002; Pronin & Ross, 2006). Imajući u vidu ograničenja u vezi sa direktnom primenom saznanja iz jedne oblasti u drugu usled specifičnosti i složenosti problema, možemo da primetimo da se

neke razlike *ja–drugi* manifestuju na sličan način kada se predviđa ili tumači sopstveno/tuđe ponašanje i kada se odlučuje za sebe/daje savet.

U istraživanjima o razlikama u *predikciji sopstvenog i tuđeg ponašanja* pokazalo se da u nekim situacijama ponašanje druge osobe može tačnije da se predvidi. Empirijski je potvrđeno da stručan i nepristrasan posmatrač može dati realističniju procenu šansi da se izdrži dijeta, dok nasuprot tome posmatrači koji dele želje onoga koga savetuju, mogu deliti i njegov optimističan pogled na budućnost i samim tim imati manje realistične procene (MacDonald & Ross, 1999). Međutim, nije reč o univerzalnom pravilu u pogledu uloge bliskosti odnosa u predikciji događaja koji se tiču drugih, već to zavisi i od predmeta odluke. Na primer, kod predikcija o trajnosti veza, mladi ljubavnici fokusiraju se na pozitivne aspekte i imaju previše optimističke prognoze, dok bliski prijatelji i roditelji imaju manje optimističke i realističnije prognoze (Ross & Buehler, 2001).

Empirijski nalazi o razlikama u *tumačenju sopstvenog i tuđeg ponašanja* pokazuju da se u tumačenju ponašanja drugih javlja sklonost precenjivanja uticaja ličnih dispozicija, a potcenjivanja uticaja situacionih faktora. Ovaj fenomen nazvan je *fundamentalna atribuciona greška* (*engl.* fundamental attribution error; Jones & Harris, 1967; Ross, 1977), a kasnije preimenovan u *pristrasnost korespodencije* (*engl.* correspondence bias; Gilbert & Malone, 1995; Gilbert, 1998). Kognitivistički modeli u načelu pretpostavljaju da su u osnovi ovog fenomena razlike u usmerenosti pažnje i količini kontekstualnih informacija: pažnja aktera usmerena je na aspekte situacije, a pažnja posmatrača na ponašanje aktera (Stiensmeier-Pelster & Heckhausen, 2008). Zapravo, nekada se dešava da posmatrači ne opaze neke kontekstualne detalje, ali se takođe dešava da ih opaze a pogrešno protumače ili potcene njihov značaj (Moskowitz, 2005). U narednom odeljku ćemo videti da su se pokušaji objašnjenja efekta socijalne distance na odlučivanje razvijali u istom smeru: pretpostavka je da se prilikom davanja saveta u većoj meri zanemaruju kontekstualni detalji, otežavajuće okolnosti i prepreke za ostvarenje cilja nego kada se donosi odluka za sebe. Pored toga, akumulirani empirijski nalazi o sličnostima efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje naveli su autore da tragaju za univerzalnim psihološkim mehanizmima kojima se mogu objasniti ti efekti.

Sličnosti efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje

Proučavanje intertemporalnih promena preferencija, sa jedne strane, i davanja saveta u odnosu na izbore za sebe, sa druge strane, dovela su do sve učestalijih empirijskih istraživanja koja su potvrđivala pretpostavke i nekih ranijih modela (npr. Loewenstein, 1996) da su izbori za “buduće ja” sličniji savetima za druge, nego izborima za sebe s neposrednim ishodom (Howell, Sweeny & Shepperd, 2014; Pronin, Olivola, Kenedy, 2008; Jamison & Wegener, 2010). Recimo, istraživanja su pokazala da je preduzmimanje ličnih akcija zasnovano na pragmatičnim razmatranjima, a saveti za druge na onome što se smatra idealnim ponašanjem – kao što ljudi pokazuju veću spremnost da se angažuju u visoko vrednovanim, idealnim ponašanjima u udaljenoj budućnosti nego u bliskoj budućnosti (Sweeny, Shepperd & Howell, 2012; Rogers & Bazerman, 2008).

Teza o sličnostima opažanja drugih i slike o budućem ja podržana je i rezultatima neuropsiholoških studija, uz snimke magnetnom rezonancom, koji su ukazali na to da se prilikom mentalnog reprezentovanja drugog i sebe u budućnosti aktiviraju iste zone u mozgu: temporalni režanj, temporalno-parietalni i srednji prefrontalni korteks (Jamison & Wegener, 2010). Iako autori nisu zaključili da su mentalni procesi ili reprezentacije drugog i vremenski udaljenog ja identični, oni smatraju da je reč o sličnim procesima i ciljevima tih procesa. Kada je reč o odlučivanju, autori podrazumevaju da su mehanizmi u osnovi intertemporalnih izbora (razlika između sadašnjeg i budućeg ja) slični mehanizmima koji su u osnovi davanja saveta (razlike između slike o sebi i drugome).

Ideje i empirijski uvidi o sličnostima izbora za buduće ja i saveta za druge, kao i ranija otkrića nezavisnih istraživanja o efektima vremenske i socijalne distance na odlučivanje poslužili su kao okosnica za razvoj *teorije nivoa konstrukcije* (engl. Construal Level Theory, CLT⁴; Liberman, Trope & Stephan, 2007; Shapira, Liberman, Trope & Rim, 2012; Trope, 2004; Trope & Liberman, 2010; Trope, Liberman & Wakslak, 2007). Novina koju CLT nudi je pretpostavka o mehanizmima koji stoje u

⁴ U radu će se koristiti engleski akronim za naziv teorije, pošto je na engleskom govornom području ovo već uvrežen termin, a na engleskom je objavljena većina radova na ovu temu. U objavljenim radovima na srpskom jeziku takođe je već korišćen akronim CLT (Jokić i Petrović, 2013; Jokić i Žeželj, 2014). Mišljenja smo da je na taj način prepoznatljivije o kojoj teoriji je reč, što ujedno može da doprinese da domaći radovi budu lakše pretraživi. Ostali akronimi kreirani su na osnovu prevoda na srpski jezik.

osnovi sličnosti slika o budućem ja i drugome – preciznije, o mehanizmima u osnovi razlika između sadašnjeg i budućeg ja (vremenska distanca), što korespondira sa razlikama između ja i drugoga (socijalna distanca). Glavna teza je da se sa povećanjem bilo vremenske bilo socijalne distance povećava apstraktnost mentalnih reprezentacija i da je taj mehanizam ključan za objašnjenje niza fenomena, između ostalih – za objašnjenje promena preferencija u funkciji vremena, kao i za objašnjenje razlika između saveta i izbora za sebe.

Teorija nivoa konstrukcije koja pretpostavkom o apstraktnosti mentalnih reprezentacija nudi univerzalna objašnjenja raznovrsnih efekata distance (predikcije, evaluacije, ponašanje itd) naišla je na veliko interesovanje istraživača⁵, što je obezbedilo materijal za kritičko preispitivanje centralne teze CLT: da li su mentalne reprezentacije (i njihov nivo apstraktnosti) zaista ključne za objašnjenje promena preferencija sa povećanjem vremenske ili socijalne distance od ishoda odluke? Pre nego što se usredsredimo na ovo pitanje, opisaćemo kako su definisani osnovni koncepti teorije nivoa konstrukcije, te kako su argumentovane pretpostavke o povezanosti distance i nivoa apstraktnosti mentalnih reprezentacija.

⁵ Prvi konceptualni članak o efektu vremenske distance na mentalne reprezentacije (Trope & Liberman, 2003) citiran je 827 puta prema evidenciji u *Scopus*-u i 1648 prema evidenciji *Google Scholar*; članak u kome je predstavljena teorija nivoa konstrukcije (Trope & Liberman, 2010) citiran je 378 puta prema *Scopus*-u i 770 puta prema *Google Scholar* (preuzeto: 26.01.2015).

Teorija nivoa konstrukcije

Osnovni koncepti: konstrukcije i psihološka distanca

Polazna teza CLT je da ljudi mogu direktno da iskuse samo ono što je sada i ovde, a sve ostalo (predikcije, sećanja, imaginacije) su mentalne konstrukcije udaljene od aktuelnog iskustva. Konstrukcije se mogu odrediti kao mentalna slika ili reprezentacija psihološki udaljenih objekata, aktivnosti ili događaja, koje se sa povećanjem distance menjaju po određenim pravilima (Trope & Liberman, 2010). Autori CLT smatraju da je termin *konstrukcija* adekvatniji od *reprezentacije*, jer u većoj meri naglašava da je reč o aktivnom procesu, a ne pasivnom odrazu realnosti. Iako autori izdvajaju dve relevantne teme kad je reč o konstrukcijama – pitanje njihove tačnosti u odnosu na realnost i nivo apstrakcije – ovoj drugoj temi oni pridaju više značaja, podrazumevajući da se sa povećanjem distance u odnosu na objekat ili događaj povećava i nivo apstraktnosti konstrukcija (Shapira, Liberman, Trope & Rim, 2012).

Teorija nivoa konstrukcije najpre je postavljena kao teorija o vremenskim konstrukcijama (*engl.* Temporal construal theory, Liberman & Trope, 1998; Trope & Liberman, 2000, 2003), da bi se zatim istovetni principi generalizovali na druge tipove distance: socijalnu, spacijalnu i hipotetičku⁶ (Liberman, Trope & Stephan, 2007; Trope & Liberman, 2010). *Psihološka distanca* određena je kao „subjektivni doživljaj da je nešto blizu ili daleko od ja, ovde i sada“ (Trope & Liberman, 2010, str. 440). U skladu s tim, distanca se shvata kao egocentrična struktura: referentna tačka je ja, sada i ovde, a različiti načini na koje objekat može da bude pomeren iz te tačke – u vremenu, prostoru, socijalnoj distanci, hipotetičnosti – konstituišu različite dimenzije distance. Procena distance je subjektivna – nivo konstrukcije nije determinisan objektivnom udaljenošću (npr. u metrima ili minutima), nego subjektivnim doživljajem distance kao velike ili male (Liberman, Trope & Stephan, 2007). Ipak, prilikom operacionalizacije nivoa distance u istraživanjima podrazumeva se da manipulacija objektivnom distancom utiče na psihološku distancu, s tim što nije preciziran odnos između objektivnih i subjektivnih parametara (npr. koliko dana/nedelja/meseci je mala ili velika distanca), kao ni da li i

⁶ Vremenska distanca odnosi se na udaljenost događaja od sadašnjeg trenutka, bilo da se to odnosi na prošlost ili budućnost; socijalna distanca odnosi se na to da li se događaj odnosi na sebe ili drugoga; spacijalna distanca predstavlja udaljenost u prostornom smislu, što podrazumeva i mogućnost da objekat nije fizički prisutan; hipotetička ili probablistička distanca odnosi se na verovatnoću da se događaj desi (Liberman, Trope & Stephan, 2007).

kakvu ulogu u tom odnosu imaju individualne razlike, koje se u istraživanjima ne razmatraju.

Uloga nivoa konstrukcija u regulatornim procesima

Pošto se pretpostavlja da nije moguće direktno iskusiti udaljene objekte, a neophodno je praviti planove za budućnost, izvlačiti zaključke iz prošlosti, razmatrati perspektive drugih ljudi ili na drugim lokacijama – autori CLT smatraju da su konstrukcije neophodne zbog potrebe regulacije ponašanja prema udaljenim objektima i to tako što se izdvajaju aspekti koji su invarijantni sa povećanjem distance. Proces apstrahovanja suštinskih, invarijantnih aspekata objekata odvija se u skladu sa ciljevima aktivnosti, koji određuju koja svojstva su suštinska, centralna, a koja periferna. Na taj način, omogućeno je uspješnije funkcionisanje u mnogim domenima: razvija se orijentacija u prostoru, planiranje budućnosti, učenje iz prošlosti, povezivanje sa drugima i razumevanje drugih ljudi, razmatranje ishoda alternativa i toka akcije (Trope & Liberman, 2010; Shapira, Liberman, Trope & Rim, 2012).

Autori CLT svoju teoriju dovode u vezu sa ranijim modelima i empirijskim istraživanjima o različitim nivoima apstraktnosti mentalnih reprezentacija, što nekada jeste, a nekada nije bilo dovodeno u vezu sa distancom. Na primer, prema modelu lingvističke kategorizacije, akcija po sebi može tačno da se opiše na različitim nivoima apstrakcije, pri čemu je pokazano da ljudi koriste apstraktniji jezik kada opisuju akciju druge osobe u poređenju s opisom svojih akcija (Semin & Fiedler, 1988). Nasuprot ovom modelu, u okviru teorije identifikacije akcije, nivo apstraktnosti ne dovodi se u direktnu vezu sa psihološkom distancom, već se iznosi opštija pretpostavka da ljudi imaju tendenciju da tumače akciju u terminima viših nivoa apstrakcije i da do pomeranja na konkretnije nivoe tumačenja dolazi ako iz raznih razloga (na primer, usled nedostataka informacija ili iskustva) nisu u stanju da je tumače na apstraktnijem nivou (Vallacher & Wegner, 1987). Libermanova i Trope pozivaju se i na nalaze većeg broja istraživanja o esencijalnim i perifernim svojstvima konceptualnih struktura, što zapravo podrazumeva da se neka svojstva opažaju kao suštinska (na primer, u slučaju računara, to bi bili brzina procesora ili obim memorije), a druga kao periferna svojstva predmeta opažanja (na primer, boja kućišta računara) (Keil, 1989; Kunda & Thagard, 1996; Murphy, 1993; Read & Marcus-Newhall, 1993; Rips, 1989; Thagard, 1989; preuzeto iz: Trope & Liberman 2003).

Distinktivna obeležja konstrukcija višeg i nižeg nivoa

Što je veća psihološka distanca od objekata ili događaja, veća je verovatnoća da oni budu predstavljeni u terminima apstraktnih i suštinskih svojstava (konstrukcije višeg nivoa; *engl.* high level construal) nego u terminima konkretnijih i površnijih svojstava (konstrukcije nižeg nivoa; *engl.* low level construal). Na primer, *gledanje televizije* u bližoj budućnosti ispitanici opisuju kao sedenje na sofi i menjanje kanala, a u daljoj budućnosti kao zabavljanje i informisanje (Lieberman & Trope, 1998). Iako se konstrukcije višeg i nižeg nivoa u istraživanjima obično tretiraju kao kategoričke varijable, Libermanova i Trope naglašavaju da je apstrahovanje kontinuum i da je sa porastom distance moguće zamisliti i postepeno povećanje apstrakcije. Pored toga, konstrukcije višeg nivoa nisu samo siromašnije i nejasnije od konstrukcija nižeg nivoa, nego u svojoj opštosti mogu nositi i dodatnu informaciju. Na primer, niži nivo: *igram košarku*, viši nivo: *zabavljam se* (Trope & Liberman 2003).

Pored razlika u apstraktnosti, autori CLT ekspliciraju još neke razlike između konstrukcija višeg i nižeg nivoa (Tabela 1). Konstrukcije nižeg nivoa su relativno nestrukturisane, kontekstualne reprezentacije koje uključuju subordinirane i sporedne karakteristike objekata i događaja, bogate u detaljima i najjednostavnije se mogu dobiti kao odgovor na pitanje “kako?”. Konstrukcije višeg nivoa su dekontekstualizovane reprezentacije koje ekstrahuju suštinu iz dostupne informacije; to su apstraktnije reprezentacije bez perifernih detalja i najjednostavnije se mogu dobiti kao odgovor na pitanje “zašto?”. Ove pretpostavke korespondiraju sa onima iz teorije identifikacije akcije, po kojoj se akcije mogu reprezentovati u terminima nadređenih (relativno apstraktni *zašto* aspekti akcije) i subordiniranih ciljeva (specifičniji *kako* detalji akcije) (Vallacher & Wegner, 1987).

Tabela 1

Svojstva konstrukcija višeg i nižeg nivoa

Konstrukcije višeg nivoa	Konstrukcije nižeg nivoa
Apstraktne	Konkretne
Jednostavne	Složene
Strukturisane, koherentne	Nestrukturisane, nekoherentne
Dekontekstualizovane	Kontekstualizovane
Primarne, sržne	Sekundarne, površne
Superordinirane	Subordinirane
Relevantne u odnosu na cilj	Irelevantne u odnosu na cilj

Preuzeto iz: Trope & Liberman 2003, str. 405

Još jedna razlika između konstrukcija nižeg i višeg nivoa, odnosi se na aspekte objekta ili situacije, koji se označavaju kao poželjnost (*engl.* desirability) i izvodljivost (*engl.* feasibility) (Eyal, Liberman & Trope, 2009). Tako, na primer, odluka o kupovini može da uključuje informacije: 1. o dobitima od proizvoda što se označava kao *poželjnost* (na primer, udobnost, sigurnost automobila) – to su konstrukcije višeg nivoa i odnose se na vrednost završnog stadijuma (aspekt kupovine: “zašto”); 2. o tome kako ga kupiti što se označava kao *izvodljivost* (na primer, uslovi plaćanja, lokacija prodavnice) – to su konstrukcije nižeg nivoa, što uključuje i sredstva za postizanje završnog stadijuma (aspekt kupovine: “kako”).

Prilikom elaboracije ciljeva aktivnosti izvan okvira CLT, poželjnost i izvodljivost takođe su izdvojeni kao osnovna svojstva cilja, samo što nisu eksplicirane razlike u smislu nivoa konstrukcija kako je to učinjeno u CLT (Fishbach & Ferguson, 2007; Baumgartner & Pieters, 2008). Baumgartner i Pieters dodatno su naglasili razliku između *poželjnosti*, kao motivacione dimenzije, i *značaja* cilja, koji predstavlja diskrepancu između trenutnog i željenog stanja (npr. dobiti dobar salatni dresing može biti veoma poželjno, ali ne i veoma značajno). U ovoj analizi, izvodljivost cilja određuje se kao percepcija kontrole (da li cilj može ili ne može biti izveden) (Baumgartner & Pieters, 2008). Ideje CLT takođe se mogu preispitati u odnosu na neke ranije pretpostavke o kognitivnim procesima u vezi sa postavljanjem i ostvarenjem ciljeva, odnosno uticajem misli o budućnosti na obradu informacija. Prema tom ranijem modelu, dok se odlučuje o postavljanju cilja, ujednačeno se vrednuju informacije o izvodljivosti i poželjnosti različitih opcija (prema CLT veći bi bio značaj poželjnosti), a nakon postavljanja određenog cilja zanemaruju se informacije o njegovoj poželjnosti i

pažnja je usmerena na planove za njegovo ostvarenje (slično kao u CLT) (Gollwitzer, Heckhausen, & Steller, 1990).

Dvosmernost uticaja konstrukcija i distance

Autori CLT smatraju da su konstrukcije i distanca povezani automatski i dvosmerno. Empirijski je pokazano da distanca može uticati na nivo konstrukcije. U jednom od početnih ogleda, ispitanicima su predstavljene različite aktivnosti (npr. zaključavanje vrata) i ponuđena dva opisa, tako da jedan korespondira sa konstrukcijama nižeg nivoa (*kako* aspekti, npr. stavljanje ključa u bravu), a drugi korespondira sa konstrukcijama višeg nivoa (*zašto* aspekti, npr. obezbeđivanje kuće). Rezultati su pokazali da su ispitanici koji su zamišljali događaj u udaljenoj budućnosti češće birali opise koji odgovaraju konstrukcijama višeg nivoa, dok su u bliskoj budućnosti birali opise koji odgovaraju konstrukcijama nižeg nivoa (Lieberman & Trope, 1998). Na sličan način, empirijski je potvrđen uticaj i drugih tipova distance na nivo konstrukcija (na primer, uticaj spacijalne distance, u: Fujita, Henderson, Eng, Trope & Liberman, 2006; uticaj hipotetičnosti, u: Wakslak, Trope, Liberman & Alony, 2006; uticaj socijalne distance, u: Liviatan, Trope & Liberman, 2008).

Takođe, pokazalo se da smer uticaja može biti i obrnut tako da nivo konstrukcije utiče na doživljaj distance (npr. uticaj apstraktnosti konstrukcija na doživljaj vremenske distance: McCrea, Liberman, Trope & Sherman, 2008; uticaj konstrukcija na doživljaj verovatnoće događaja: Wakslak & Trope, 2009). U jednom ogledu ispitanici su opisivali zadate aktivnosti (npr. „Ron razmišlja da otvori račun u banci“), tako što je jedna grupa dobila instrukciju da opiše *zašto* misli da će osoba to uraditi (konstrukcije višeg nivoa), a druga grupa da opiše *kako* misli da će osoba to uraditi (konstrukcije nižeg nivoa). Nakon toga, ispitanici su procenjivali posle koliko vremena u budućnosti će osoba izvesti opisanu aktivnost. Rezultati su pokazali da su ispitanici kod kojih su podstaknute konstrukcije višeg nivoa navodili duže vremenske intervale (Lieberman, Trope, McCrea & Sherman, 2007).

Uloga nivoa konstrukcija u promeni preferencija sa promenom distance

Trope i Libermanova svoju teoriju porede sa ranijim modelima o promenama vrednosti ishoda s vremenskom distancom, naglašavajući da je generalni zaključak tih ranijih istraživanja i modela da vrednost ishoda opada s povećanjem vremenske distance. Po CLT, tačnost ovakvog zaključka zavisi od toga na kojim atributima opcija

ima prednosti, a na kojima slabosti, jer u nekim slučajevima (kada opcija ima prednost na konstrukcijama višeg nivoa) vrednost ishoda zapravo može da raste sa povećanjem distance, tako da razlike u mentalnim reprezentacijama ne samo da postoje nego su i ključne za objašnjenje razlika u izborima sa povećanjem vremenske ili socijalne distance od ishoda odluke (Trope & Liberman, 2003; 2010).

Posredno zaključivanje o efektu nivoa konstrukcija na preferencije. U početnim istraživanjima obično su se davale instrukcije da se na različitim nivoima distance zamisle situacije u kojima su ponuđene opcije opisane tako da jedna bude povoljnija na atributima koji odgovaraju određenju konstrukcija višeg nivoa, a druga opcija povoljnija na konstrukcijama nižeg nivoa (Liberman & Trope 1998; Trope & Liberman, 2000). Na primer, profesor je dao savet studentima da dođu na gostujuće predavanje na fakultetu. Jedna opcija je bila zanimljiva tema (konstrukcije višeg nivoa) u nepogodnom terminu (konstrukcije nižeg nivoa), a druga opcija je bila nezanimljiva tema u pogodnom terminu. Varirana je vremenska distanca (sutra nasuprot sledeće godine), a studenti su ocenjivali koliko je verovatno da bi otišli na predavanje (Liberman & Trope 1998). Dok se distancom eksperimentalno manipuliralo, o vezi konstrukcije i distance zaključivalo se posredno: na osnovu karakteristika opcija koje su povoljnije/nepovoljnije ocenjene. Na većoj distanci ispitanici su pozitivnije ocenjivali opciju sa boljim svojstvima višeg nivoa konstrukcija, a negativnije opcije sa boljim konstrukcijama nižeg nivoa – protumačeno je da je to zato što sa povećanjem distance raste značaj konstrukcija višeg nivoa, a opada značaj konstrukcija nižeg nivoa. Po ovakvom obrascu realizovane su i mnogobrojne studije koje su usledile (npr. Danziger, Montal & Barkan, 2012; Eyal, Liberman, Trope & Walther, 2004; Liberman, Trope, McCrea & Sherman, 2007; Wakslak, Trope, Liberman & Alony, 2006).

Izveden je i niz istraživanja o ponašanju potrošača, kojima su potvrđene pretpostavke o povezanosti distance i nivoa konstrukcije (Agrawal & Wan, 2009; Fujita, Eyal, Chaiken, Trope & Liberman, 2008; Kardes, Cronley & Kim, 2006; Kim, Zhang & Li, 2008; Largerwood, Trope & Chaiken, 2010; Todorov, Goren & Trope, 2007; Yan & Sengupta, 2011; Zhao & Xie, 2011). U jednom ogledu, učesnicima je predstavljena najava rasprodaje DVD plejera na internetu, koja se očekuje iste nedelje (mala vremenska distanca) ili za tri meseca (velika vremenska distanca). Pored vremenske distance, neponovljen faktor je bio opis proizvoda – u jednoj varijanti istaknuto je

pozitivno svojstvo višeg nivoa konstrukcije (DVD plejer je napravljen od ekoloških materijala), a u drugoj varijanti je istaknuto pozitivno svojstvo nižeg nivoa konstrukcije (jednostavno uputstvo za korišćenje), dok je preostalih šest karakteristika bilo identično (visok kvalitet zvuka, dve godine garancije itd). Rezultati su pokazali da je na velikoj distanci pozitivnije ocenjen proizvod kod koga je istaknuta prednost na konstrukciji višeg nivoa, dok na maloj distanci nije bilo razlike (Fujita, Eyal, Chaiken, Trope & Liberman, 2008). Na sličan način, u drugoj studiji učesnicima su prezentovane različite ponude, kreirane tako da jednu opciju karakteriše visoka poželjnost i niska izvodljivost (dobijanje 10 besplatnih CD-ova na nepogodnoj lokaciji), a drugu niska poželjnost i visoka izvodljivost (dobijanje jednog besplatnog CD-a na pogodnoj lokaciji). Na velikoj distanci ispitanici su preferirali poželjniju teže izvodljivu opciju, a na maloj distanci manje poželjnu ali lakše izvodljivu opciju (Todorov, Goren & Trope, 2007).

Rezultati ovih ogleda interpretirani su kao potvrda pretpostavki CLT o tome da se značaj aspekata višeg i nižeg nivoa konstrukcija menja sa povećanjem distance, tako što značaj prvih (centralnih, suštinskih) raste, a značaj drugih (perifernih) opada. Važno je naglasiti da CLT daje jasne predikcije smeru promene značaja konstrukcija višeg i nižeg nivoa, ali ne i tempa promena. Sa smanjenjem distance, može se desiti da podjednako raste značaj konstrukcija nižeg nivoa i opada značaj konstrukcija višeg nivoa, kao i da se značaj ovih drugih zapravo slabije menja, pošto su ta svojstva centralna i suštinska (videti npr. Todorov, Goren & Trope, 2007). U svakom slučaju, ovako koncipirani ogledi – u kojima se varira distanca, a zaključuje o ulozi nivoa konstrukcije – ne nude direktnu potvrdu pretpostavki CLT. U nastavku ćemo videti kako su osmišljeni ogledi u cilju obezbeđivanja direktnije potvrde.

Empirijski dokazi o direktnom efektu nivoa konstrukcija na preferencije. U svim do sada pomenutim ogledima varirana je psihološka distanca, a o vezi konstrukcije i distance zaključivalo se posredno – na osnovu karakteristika ocenjivanih opcija. Da podsetimo, prema CLT, ne samo da su nivo konstrukcija i nivo distance dvosmerno povezani, nego se podrazumeva da se efekat jednog ili drugog na preferencije odvija u istom smeru. Preciznije, psihološka distanca utiče na preferencije tako što uvećava opaženi značaj konstrukcija višeg nivoa u odnosu na one nižeg nivoa. Tako je moguće, umesto manipulacije distancom, ispitivati i direktno efekte nivoa konstrukcija na preferencije (Liberman, Trope & Stephan, 2007). U ogledima osmišljenim da ovu tezu

potvrde, najpre se zadaje neki zadatak koji treba da podstakne određen nivo apstraktnosti mišljenja (apstraktniji, što korespondira sa konstrukcijama višeg nivoa, ili konkretniji, što odgovara konstrukcijama nižeg nivoa), a zatim se zadaju glavni zadaci izbora ili evaluacije opcija (Burgoon, Henderson & Markman, 2013).

Često korišćen zadatak za podsticanje nivoa apstraktnosti mišljenja (nivoa konstrukcija) podrazumeva da se ispitaniku postavi pitanje *zašto* treba izvoditi neku aktivnost. Kada ispitanik odgovori, ponovo mu se postavlja pitanje *zašto* i tako definisani broj puta, sa pretpostavkom da to vodi apstraktnijem mišljenju, što odgovara konstrukcijama višeg nivoa. Nasuprot tome, pretpostavlja se da odgovaranje na niz pitanja *kako* se izvodi neka aktivnost vodi konkretnijem mišljenju, odnosno konstrukcijama nižeg nivoa (Dhar & Kim, 2007; Freitas, Gollwitzer & Trope, 2004; Fujita & Roberts, 2010; Gong & Medin, 2012; McCrea, Wieber & Myers, 2012).

Pored *zašto/kako* zadatka, za podsticanje apstraktnosti mišljenja koristi se i zadatak produkovanja nadređenih ili podređenih pojmova. U njemu ispitanici najpre dobiju niz svakodnevnih pojmova (npr. pas). Jedna grupa ima zadatak da produkuje *nadređene* pojmove (npr. životinja), a druga da produkuje *podređene* pojmove (npr. pudlica). Ponovo, ideja je da se produkovanjem nadređenih pojmova pospešuje apstraktno mišljenje (konstrukcije višeg nivoa), a produkovanjem podređenih pojmova pospešuje konkretnije mišljenje (konstrukcije nižeg nivoa). Nakon uvodnog zadatka, ispituju se preferencije u situacijama sadržinski nepovezanim sa uvodnim zadatkom. Na primer, u jednom ogledu ispitivana je spremnost da se plati za neposredne ili odložene ponude restorana, filmova na DVD-u i dr. Pokazalo se da ispitanici koji su u uvodnom ogledu generisali nadređene pojmove u većoj meri preferiraju odložene ponude nego oni koji su generisali podređene pojmove (Fujita, Trope, Liberman & Levin-Sagi, 2006).

Generalna primedba koja se može uputiti pomenutim istraživanjima u CLT paradigmi je to što se uglavnom ne proverava uspešnost manipulacije podsticanja apstraktnosti mišljenja, odnosno da li je zadatak *kako/zašto* ili zadatak generisanja pojmova zaista doveo do apstraktnijeg/konkretnijeg mišljenja, već se to samo pretpostavlja. Dodatno, uspešnost manipulacije potvrđuje se dobijenim (očekivanim)

razlikama na glavnom zadatku što zaključivanje čini u izvesnoj meri cirkularnim⁷. Stoga, istraživanja koja se uobičajeno navode kao primeri direktne potvrde pretpostavki CLT o ulozi nivoa konstrukcija u odlučivanju sa promenom distance mogu delovati nedovoljno ubedljivo.

Dodatne razloge za preispitivanje pretpostavljene uloge nivoa konstrukcije u odlučivanju sa promenom distance pružaju novija istraživanja u kojima su otkriveni rezultati u suprotnosti sa pretpostavkama CLT: manipulacija distancom i manipulacija nivoom apstraktnosti mišljenja imale su suprotan smer delovanja na vrednovanje i preferencije (Gong & Medin, 2012; Williams, Stein & Galguera-Garcia, 2014). U sledećem poglavlju, izložićemo rezultate ovih i drugih istraživanja, kao i ponuđena objašnjenja efekata distance na odlučivanje izvan CLT paradigme, tako da razmotrimo univerzalnost pretpostavki CLT o nivou konstrukcija kao ključnom mehanizmu za objašnjenje promena preferencija sa promenom distance.

⁷ Ista primedba može se uputiti i istraživanjima izvan CLT paradigme u kojima su korišćene slične procedure podsticanja apstraktnosti mišljenja, kao i mnogim drugim istraživanjima u eksperimentalnoj psihologiji u kojima su korišćene razne procedure *primovanja*, pošto se uobičajeno ne proverava uspešnost primenjenih manipulacija i ne otklanja mogućnost delovanja drugih faktora (Burgoon, Henderson & Markman, 2013)

Kritički osvrt na pretpostavke teorije nivoa konstrukcije

U ovom delu teksta najpre ćemo ukazati na moguće probleme prilikom određenja kom nivou konstrukcija odgovaraju atributi kojima su opisane opcije izbora. Iako su u okviru CLT eksplicirane razlike između konstrukcija višeg i nižeg nivoa (Tabela br. 1 u ovom radu), videćemo da u empirijskim studijama rešenja o tome kom atributu odgovara koji nivo konstrukcija ne idu uvek u istom smeru (npr. Kray & Gonzales, 1999; Liviatan, Trope & Liberman, 2008). Zatim ćemo problematizovati univerzalnost pretpostavki o konstrukcijama višeg i nižeg nivoa, imajući u vidu modele koji nude uža objašnjenja u poređenju s CLT: jedni predviđaju opadanje značaja afekata (u terminima CLT, konstrukcije nižeg nivoa) sa povećanjem distance (Loewenstein, 1996), a drugi predviđaju povećanje značaja socijalnih vrednosti (konstrukcije višeg nivoa) sa povećanjem distance (Stone & Allgaier, 2008). Pitanje je koliko je ubedljivo zanemarivanje sadržaja konstrukcija višeg i nižeg nivoa, u tom smislu da se podrazumeva isti efekat distance na odlučivanje bez obzira na to u kojoj meri su konstrukcije nižeg nivoa zasićene afektima i u kojoj meri su istaknute društvene vrednosti kao konstrukcije višeg nivoa. Na kraju ćemo ukratko diskutovati o rezultatima istraživanja koji ukazuju na moguće razlike u uloženom kognitivnom naporu tokom odlučivanja sa promenom distance (Bettman, Luce & Payne, 1998, 2008; Kahn & Baron, 1995), pošto prema CLT ovakve razlike ne bi trebalo da se javljaju (Liberman, Trope & Stephan, 2007).

Određivanje nivoa konstrukcija atributa

Problem određenja nivoa konstrukcija atributa i zaključivanja o ulozi nivoa konstrukcija u odlučivanju najpre ćemo ilustrovati primerima empirijskih istraživanja iz domena izbora posla i razvoja karijere.

U jednoj studiji izvan CLT paradigme ponuđene su dve opcije posla: jedan je bio povoljniji u pogledu ličnog zadovoljstva, ali se nudila slabija mogućnost zarade, dok je drugi garantovao dobru zaradu, ali je nudio i manje ličnog zadovoljstva. Pored izbora jedne od ponuđenih opcija, ispitanici su ocenjivali i značaj atributa kojima su opisane opcije: utvrđeno je da se lično zadovoljstvo poslom opaža kao značajnija dimenzija nego zarada. Rezultati su pokazali da su ispitanici češće savetovali drugima posao koji podrazumeva više ličnog zadovoljstva nego što su to birali za sebe: 82.6% je to savetovalo najboljem prijatelju, 88.9% nepoznatoj osobi, dok je za sebe tu opciju biralo

66% (Kray & Gonzales, 1999, Ogled 1)⁸. Iz ugla CLT, zadovoljstvo, kao najznačajnija opažena dimenzija, moglo bi da se shvati kao konstrukcija višeg nivoa i da se nalazi protumače u skladu s tim, što su Trope i Libermanova i učinili, dajući dodatnu potvrdu pretpostavkama svoje teorije (Trope & Liberman, 2010).

Novije istraživanje sprovedeno u CLT paradigmi potvrdilo je da zadovoljstvo ima veći pripisani značaj prilikom savetovanja drugih u domenu karijere. U tom ogledu, opcija koja je bila više u skladu sa ličnim interesovanjima (konstrukcije višeg nivoa) uključivala je i veći napor (konstrukcije nižeg nivoa)⁹. Autori su rezultate tumačili kao manifestaciju idealističkog saveta za drugog i pragmatičnog izbora za sebe (Danziger, Montal & Barkan, 2012). Problem za tumačenje iz ugla CLT nastaje kad nije jasno kojim nivoima konstrukcije odgovaraju atributi kojima su opcije opisane. Na primer, kom nivou konstrukcija odgovara plata? Kada su Libermanova i Trope, kao primer potvrde CLT, tumačili rezultate studije Krejeve i Gonzalesa o izboru posla u zavisnosti od socijalne distance (Kray & Gonzales, 1999), platu su tretirali kao konstrukciju nižeg nivoa, a zadovoljstvo kao konstrukciju višeg nivoa (Trope & Liberman, 2010). U suprotnosti s takvim određenjem, u jednom ranijem istraživanju i to u CLT paradigmi, u kome su ispitivane strategije pretraživanja informacija, plata je tretirana kao jedna od primarnih karakteristika (konstrukcija višeg nivoa) prilikom izbora posla, što nije empirijski potkrepljeno niti je posebno argumentovano (Liviatan, Trope & Liberman, 2008). Kako bi CLT eventualno mogla da objasni ovakvu kontradikciju? Pošto u teorijskom smislu nivo konstrukcije ima relativno, a ne apsolutno značenje, opravdanje za različito određenje nivoa konstrukcija istog atributa u istoj situaciji (izbor posla) možda bi se moglo potražiti u odnosima sa drugim atributima, prilikom predstavljanja opcija izbora. U ovom slučaju ni to nije moguće, pošto su primeri ostalih centralnih

⁸ Uz napomenu o različito operacionalizovanim opcijama izborima u odnosu na istraživanje Krejeve i Gonzalesa, zanimljivo je pomenuti da rezultati našeg istraživanja pokazuju da je na većoj vremenskoj distanci od ishoda odluke u značajno većoj meri preferiran posao koji donosi i više zadovoljstva (zanimljiv posao u skladu sa profesionalnim interesovanjima, ali sa relativno malom platom i na relativno nepovoljnoj lokaciji) nego posao sa boljom platom (dosadan posao, koji nije u vezi sa profesionalnim interesovanjima, ali je prilično visoka plata i lokacija povoljna). Ovaj nalaz nije potvrđen u slučaju socijalne distance. Ne samo što nije bilo razlike u izborima za sebe i savetima za druge, nego je približno ujednačen procenat ispitanika birao jednu i drugu opciju (Jokić i Petrović, 2013).

⁹ Opcije su bile prihvatiti mogućnost željenih studija što podrazumeva novih sedam godina školovanja ili prihvatiti ponudu za posao sa visokom platom i mogućnošću napredovanja, ali u oblasti koja nije u skladu sa primarnim interesovanjima (Danziger, Montal & Barkan, 2012).

karakteristika bili interesovanje (kao u: Kray & Gonzales, 1999), kao i napredovanje, sigurnost posla, pa i broj radnih sati (Liviatan, Trope & Liberman, 2008).

Da problem bude manje jasan iz ugla CLT, u narednoj studiji koju je izvela Krejeva (Kray, 2000) ustanovljeno je da se drugima češće savetovao bolje plaćen posao, a za sebe se češće birao posao koji donosi više zadovoljstva – dakle, suprotno od rezultata ranije studije (Kray & Gonzales, 1999). Objašnjenje koje je ponudila Krejeva za suprotne nalaze studija u kojima je učestvovala, odnosilo se na razlike u intenzitetu povoljnosti i nepovoljnosti karakteristika kojima su opisane opcije izbora: u ranijoj studiji opcije su opisane ekstremnim ocenama na oba atributa, a u novijoj studiji opcije su imale visoke povoljne ocene na jednom atributu i prosečne nepovoljne na drugom, što je dalje tumačeno različitim strategijama odlučivanja¹⁰. Međutim, CLT se ne bavi problemom intenziteta povoljnih i nepovoljnih obeležja opcija izbora, pa ostaje otvoreno pitanje kako bi se navedeni neusaglašeni nalazi mogli protumačiti dovođenjem u vezu sa nivoom konstrukcija.

U nekim slučajevima, određenje nivoa konstrukcije atributa može predstavljati metodološku teškoću, pošto se podrazumeva da isti atribut može da bude višeg ili nižeg nivoa konstrukcije (u zavisnosti od njegove centralnosti, relevantnosti za cilj aktivnosti itd), pa je moguće da istraživači uz uvođenje dodatnih faktora izvode različite implikacije. Pri tom, nije uvek moguće kontrolisati referentni okvir ispitanika. Na primer, u jednom ogledu s variranjem vremenske distance (Thomas, Chandran & Trope, 2006; prema: Trope, Liberman & Wakslak, 2007), prezentovan je proizvod (fleš drajv) u dve varijante ponude: dodatni kvalitet za istu cenu (aspekt poželjnosti, konstrukcija višeg nivoa) ili kupon koji snižava cenu proizvoda u radnji (aspekt izvodljivosti, konstrukcija nižeg nivoa). Ispitanici koji su zamišljali kupovinu u bliskoj budućnosti u većoj meri su bili spremni da kupe uređaj s popustom na cenu, dok su ovi drugi u većoj meri bili spremni na kupovinu uređaja s dodatnim kvalitetom. Drugačiji pristup primenjen je u jednom od novijih istraživanja, u kom je cena određena kao svojstvo

¹⁰ Veća razlika između povoljnih i nepovoljnih obeležja mogla bi da vodi korišćenju strategija odlučivanja koje podrazumevaju poređenje vrednosti opcija redom po atributima, te izbor opcija na osnovu upoređenih vrednosti po atributima. Nasuprot tome, kada su razlike manje (povoljnosti i nepovoljnosti bliže proseku), predviđaju se strategije pretraživanja jedne pa druge opcije, tako da je pažnja usmerena na relativne razlike između njih (Kray 2000).

izvodljivosti ili poželjnosti u zavisnosti od ciljeva potrošača, odnosno u zavisnosti od toga da li na osnovu cene sude o kvalitetu (što se pripisuje konstrukcijama višeg nivoa) ili razmatraju nameru o kupovini (što se pripisuje konstrukcijama nižeg nivoa) (Yan & Sengupta, 2011).

Ponekad se zaključivanje o nivou konstrukcija atributa i efektu na odlučivanje izvodi tako da se (*post hoc*) objašnjava složenost odnosa različitih parametara. Na primer, jedna od pretpostavki u CLT je odnos podređenosti i nadređenosti između različitih svojstava: svojstvo A je podređeno svojstvu B kada A zavisi od B više nego što B zavisi od A (Shapira, Liberman, Trope & Rim, 2012). U skladu s tim, pretpostavlja se hijerarhijski odnos razloga *za* i *protiv* neke akcije: *razlozi za* su konstrukcije višeg nivoa, a *razlozi protiv* su konstrukcije nižeg nivoa. Smatra se da su *razlozi za* nadređeni onima *protiv* u njihovoj uslovnoj važnosti – *razlozi protiv* razmatraju se samo ako *razlozi za* zadovoljavaju dovoljne uslove, dok se *razlozi za* razmatraju nezavisno od razloga *protiv*. Empirijski je pokazano da ispitanici generišu više razloga *za* nego *protiv* nekog plana, kako se vremenska distanca povećava (Herzog, Hansen & Wanke, 2007). Međutim, kada su *razlozi za* i *protiv* povezani sa izvodljivošću i poželjnošću, dobijeno je da sa povećanjem vremenske distance jača namera da se usvoji predlog, ali samo u situaciji kada su se *razlozi protiv* odnosili na konstrukcije nižeg nivoa (razmatranje slabe izvodljivosti), a *razlozi za* odnosili na konstrukcije višeg nivoa (razmatranje visoke poželjnosti). Zaključak je bio da su argumenti *za* i *protiv* samo jedna od više determinanti nivoa konstrukcija, koja može da se pojača ili oslabi drugim determinantama (u ovom slučaju bilo je važno da li se argument odnosi na izvodljivost ili poželjnost) (Eyal, Liberman, Trope & Walther, 2004). Ovakvi rezultati ne samo što ukazuju na problem složenosti odnosa različitih obeležja konstrukcija nižeg i višeg nivoa, koja ne moraju da budu usklađena (kao npr. kad su *razlozi za* vezani za izvodljivost, tj. konstrukcije nižeg nivoa), nego otvaraju i mogućnost interpretacije delovanjem faktora kojima se CLT ne bavi (npr. sadržaj situacija izbora, tj. o čemu se odlučivalo, kakvi su bili argumenti itd).

U istraživanjima u CLT paradigmi, zaključak o nivou konstrukcija atributa kojima su opisane opcije izbora uglavnom se izvodi na osnovu teorijskih pretpostavki o razlikama između konstrukcija nižeg i višeg nivoa, koje su nekada manje a nekada više očigledne, bez prethodnog pretestiranja, kojim bi se proverilo na koji način ispitanici

opažaju pretpostavljene odnose između atributa u smislu apstraktnosti, centralnosti, nadređenosti itd. Mišljenja smo da bi ovakvo pretestiranje moglo da doprinese dodatnim uvidima o procesu donošenja odluka, što do sada, prema našim saznanjima, nije sistematski praćeno.

Priroda konstrukcija višeg nivoa i njihova veza sa psihološkom distancom

Prema teoriji nivoa konstrukcije, lićni ciljevi, ideologije, moralni principi – sve predstavlja apstraktne, nadređene i dekontekstualizovane kognitivne strukture, što su zapravo konstrukcije višeg nivoa (Eyal, Liberman & Trope, 2009). Drugim rećima, bez obzira na to da li je cilj aktivnosti lićni interes (npr. kupovina stana) ili doprinos od šireg društvenog znaćaja (npr. smanjenje zagađanja Dunava), podrazumevaju se isti mehanizmi sa povećanjem psihološke distance: što je ishod aktivnosti udaljeniji, cilj će se opažati u većoj meri poželjnim i znaćajnim, a zanemariće se okolnosti i eventualne prepreke na putu ka njegovom ostvarenju. Međutim, jedno novije istraživanje direktno je opovrglo pretpostavke CLT o ulozi nivoa konstrukcija u ovom procesu kada je reć o suđenju o moralnom i društveno normiranom ponašanju (Gong & Medin, 2012). To nas dovodi do preispitivanja uloge sadržaja konstrukcija višeg nivoa, odnosno opravdanosti zanemarivanja razlike između ciljeva u zavisnosti od njihove društvene poželjnosti, odnosno da li su prvenstveno od individualnog ili društvenog znaćaja. Ovo pitanje je posebno zanimljivo sagledati iz ugla modela koji upravo društvenim vrednostima objašnjavaju promene preferencija sa promenom distance, tako što predviđaju da se njihov znaćaj povećava kako se povećava distanca (Stone & Allgaier, 2008; Stone, Yates & Caruthers, 2002).

Pre nego što se posvetimo raspravi o ovoj za naš rad važnoj temi, ukratko ćemo prodiskutovati znaćenje pojmova *ciljevi* i *vrednosti* pošto u literaturi nema potpune saglasnosti oko njihovog konceptualnog određenja, kao što nema saglasnosti o kriterijumima razgranićenja individualnih od društvenih ciljeva (vrednosti). Teorija nivoa konstrukcije ovim problemima uopšte se i ne bavi, već ciljevima i vrednostima dodeljuje istovetnu ulogu u pretpostavljenim mehanizmima, kako na individualnom tako i na društvenom nivou.

Ciljevi i vrednosti. Iako su ciljevi i vrednosti jedni od centralnih pojmova i u socijalnoj psihologiji i u proučavanju ponašanja potrošača¹¹, smatra se da u literaturi nije posvećeno dovoljno pažnje ni distinktivnom određenju pojma cilja u odnosu na vrednosti, kao ni konceptu vrednosti po sebi (Baumgartner & Pieters, 2008, Maio, Olson, Bernard & Luke, 2006; Kahle & Xie, 2008).

Prema Rohanovoj, autori koriste konstrukt vrednosti u sasvim različitim značenjima, a ponekad se suštinski isto značenje označava različitim terminima (Rohan, 2000). Sličnu procenu iznosi i Higgins, po kome se u socijalnoj psihologiji nedovoljno pažnje posvećuje konceptu vrednosti po sebi, a kad se vrednosti uopšte i pominju, to se obično odnosi na diskusiju o zajedničkim verovanjima ljudi o opštim željenim završnim stanjima kao što su *sloboda* ili *sigurnost*, dok kada je reč o pitanjima šta je to što čini vrednim nešto za nekoga i kako vrednost nečega utiče na nečije ponašanje, češće se koriste drugi koncepti, kao što su *posvećenost*, *cilj*, *norma* i naročito *stav* (Higgins, 2007). Kada se vrednosti dovode u vezu sa stavovima, obično se ekspliciraju sličnosti i razlike između ovih koncepata, uz prihvatanje teze da stavovi svoju osnovu imaju u vrednostima (Rogers, 2003). Na primer, naglašava se da su oba konstrukta evaluativna (odražavaju pozitivnost ili negativnost prema nekom entitetu) i subjektivna (kako osoba vidi svet, a ne kakav je svet), s tom razlikom što se stavovi mogu odnositi na konkretne objekte i apstraktne teme, a vrednosti se fokusiraju na apstraktne ideale (npr. sloboda, jednakost itd) koji usmeravaju misli i ponašanje (Maio, Olson, Bernard & Luke, 2006). Bez namere da ulazimo u širu raspravu o velikom broju definicija vrednosti, za potrebe ovog rada zadržaćemo se na onome što je Havelka izdvojio kao sadržaj najčešće navođenih definicija ovog pojma, a to je da su vrednosti stečene dinamičke dispozicije koje su „trajne ili relativno trajne i sa više ili manje doslednosti ispoljavaju se u svim relevantnim situacijama“ (Havelka, 1998, str. 344).

¹¹ U literaturi se predmet proučavanja ponašanja potrošača određuje relativno široko, tako da veliki deo zapravo podrazumeva proučavanje socijalne kognicije: „...proučavanje procesa uključenih kada pojedinci ili grupe biraju, kupuju, koriste ili raspolažu proizvodima, uslugama, idejama i iskustvima kako bi zadovoljili potrebe i želje... Može se konzumirati bilo šta, od pasulja u konzervi do poruke, demokratije, rep muzike, pa čak i ljudi (imidž rok zvezde, npr). Potrebe i želje koje treba zadovoljiti protežu se od gladi i žeđi do ljubavi, statusa ili čak duhovnog ostvarenja.“ (Solomon, Bamossy, Askegaard & Hogg, 2006, str. 6)

Na koji način se ciljevi mogu razlikovati od ovako određenih vrednosti? Neke definicije ciljeva zapravo su veoma slične shvatanju vrednosti. Na primer, ciljevi se definišu kao kognitivne reprezentacije željenih završnih stanja, što utiče na evaluacije, emocije i ponašanje tokom ostvarivanja cilja, ali i nakon što je on ispunjen ili napušten (Fishbach & Ferguson, 2007). Iako se podrazumeva da ciljevi višeg reda (npr. nastojanje da se bude nezavisan) konvergiraju sa krajnjim vrednostima (npr. sloboda), ciljevi se mogu razlikovati od vrednosti po tome što usmeravaju ponašanje aktivno, a ne samo tako što pružaju apstraktne evaluativne kriterijume za procenu objekata, događaja i akcija (Baumgartner & Pieters, 2008). Međutim, ako se ciljevi odrede opštije, tako da uključe ideju o stabilnosti i trajnoj orijentaciji, onda se oni mogu tretirati i kao vrednosti, bilo individualne, bilo društvene (Kuzmanović i Petrović, 2007). Zapravo i Fishbach i Ferguson, kao Baumgartner i Pieters, podrazumevaju mogućnost razlikovanja ciljeva po nivou apstraktnosti (npr. cilj obuti čarape nasuprot cilju postignuće), tako da najapstraktniji ciljevi nisu ograničeni na poseban domen i imaju motivacionu relevantnost za mnogobrojna različita ponašanja, a primer za to su upravo vrednosti (Baumgartner & Pieters, 2008; Fishbach & Ferguson, 2007).

S obzirom na to da ćemo se u ovom radu baviti procesom odlučivanja u situaciji izbora između ponuđenih opcija – a to svakako podrazumeva aktivnu usmerenost ponašanja – u prikazu studije koristićemo termin *cilj* za označavanje konstrukcija višeg nivoa, bez obzira na njihov sadržaj. Da li možemo u istom značenju da koristimo i termin *vrednosti*? Situacije izbora u istraživanjima u okviru CLT paradigme obuhvatale su širok opseg pojava, tako da su često podrazumevale veoma specifične ciljeve, koji se možda mogu ubedljivije tumačiti trenutnim preferencijama nego trajnim dispozicijama (npr. izbor nameštaja; kupovina karata za koncert; Liberman & Trope, 1998), iako se može reći da čak i takvi izbori u izvesnoj meri odražavaju i neke individualne vrednosti (npr. utilitarne ili hedonističke, Havelka, 1998). U nekim drugim situacijama izbora, ciljevi jasnije odražavaju vrednosti u smislu trajnih dispozicija (npr. odluke o usvajanju socijalnog plana za unapređenje kontrole saobraćaja, Eyal, Liberman, Trope & Walter, 2004). Stoga, može se reći da u situaciji izbora između ponuđenih opcija, cilj može, ali ne mora da konvergira sa vrednostima. Pošto za naše istraživanje nisu relevantne situacije u kojima se odlučivanje odvija impulsivno, odnosno može se ubedljivije tumačiti trenutnim preferencijama (npr. da li pojesti supu ili salatu), već one u kojima

ciljevi u izvesnoj meri održavaju trajne dispozicije, korišćemo termin vrednost za označavanje konstrukcija višeg nivoa kada budemo prikazivali modele koji ga koriste u tom značenju. U prikazu metodologije i empirijskih rezultata našeg istraživanja, da bi saopštavanje bilo jasnije, korišćemo termin cilj uz odrednicu društveni ili individualni. Pokušaćemo na početku da napravimo što precizniju razliku između ove dve grupe ciljeva, što će nam pomoći da jasnije sagledamo implikacije istraživanja i teorijskih razmatranja o odlučivanju sa promenom distance koja upravo društvenim vrednostima (ciljevima) dodeljuje ključnu ulogu u promeni preferencija (Stone & Allgaier, 2008; Stone, Yates & Caruthers, 2002).

Lične i društvene vrednosti. Istraživači u socijalnoj psihologiji koji su se bavili vrednostima uglavnom se nisu bavili razlikama između individualnih i društvenih vrednosti (ili ciljeva), nego su bili zainteresovani za drugačije kategorizacije. Na primer, Inglehart je posebno bio usmeren na proučavanje društvenih vrednosti, koje je kategorizovao na materijalističke i postmaterijalističke (Inglehart, 2008), dok su po Rokiču dve glavne grupe vrednosti: instrumentalne (koje se tiču poželjnih oblika ponašanja) i terminalne (koje se tiču poželjnih krajnjih stanja) (Rokeach, 1968). Rokič zapravo razlikuje lične i društvene vrednosti kao posebne vrste krajnjih stanja: personalna krajnja stanja su vrednosti koje se odnose na nečiji lični cilj, a društvena krajnja stanja su vrednosti koje odgovaraju ciljevima zajednice, zemlje ili čovečanstva uopšte. Međutim, fokus njegovog proučavanja vrednosti nije na razlikovanju ličnog i društvenog nivoa, nego upravo na proučavanju instrumentalnih i terminalnih vrednosti kao dva odvojena ali funkcionalno povezana sistema, u kom su sve vrednosti povezane sa oblikom ponašanja instrumentalne za postizanje svih vrednosti koje se tiču krajnjih stanja (Rogers, 2003). Švarc i Bilski dalje razvijaju Rokičeve ideje, dovodeći u vezu instrumentalne i terminalne vrednosti sa univerzalnim zahtevima ljudske egzistencije (potrebe pojedinaca kao bioloških organizama, potrebe koordinirane socijalne interakcije i potrebe opstanka grupe). Pri tom, podrazumeva se da vrednosti odražavaju ciljeve pojedinca ili grupe, pa se i vrednosti mogu razlikovati po tome kom interesu služe: individualističke (npr. postignuće) i kolektivističke (npr. prosocijalne), s tim što ima i onih koje mogu služiti istovremeno individualističkim i kolektivističkim interesima (npr. zrelost, sigurnost) (Schwartz & Bilsky, 1987).

Jedna od retkih kategorizacija kojom se eksplicira razlika između individualnih i društvenih vrednosti predstavljena je uz napomenu autora da uprkos pažljivim operacionalizacijama, istraživačka nastojanja da razdvoje individualne od socijalnih vrednosti i način na koji ih opažaju ispitanici ne moraju da korespondiraju (Havelka, 1998). Havelka razlikuje vrednosti usmerene prvenstveno na individualne ciljeve (zato što su prvenstveno okrenute sopstvenoj dobrobiti, dok interakcija sa drugima nije u središtu tih orijentacija) i vrednosti koje su uglavnom usmerene na socijalno značajne ciljeve (njihovo ostvarenje podrazumeva intenzivnu interakciju sa drugim ljudima i ostvarivanje značajnog socijalnog uticaja) (Havelka, 1998). *Individualne vrednosti* su dalje podeljene u dve grupe: a. pretežno materijalnog utilitarno-hedonističkog karaktera (sigurnost, zarada, prijatnost) i b. one koje su orijentisane na sopstvenu ličnost (samostalnost, lično usavršavanje, religioznost). *Socijalne vrednosti* takođe su podeljene na dve grupe: a. one koje su socijalne utoliko što se ostvaruju kroz interakciju sa drugima, ali su psihološki bliske individualno usmerenim vrednostima (one u kojima se ispoljava visoka poželjnost lične moći, ličnog statusa i lične kompetentnosti) i b. vrednosti socijalno-instrumentalnog karaktera, jer se prvenstveno ispoljavaju u aktivnostima koje donose dobrobit ljudima (saradnja, pomaganje, pravednost). Ova druga grupa društvenih vrednosti zapravo korespondira sa određenjem društvenih vrednosti kao ciljeva koji nisu usmereni isključivo na individualnu dobrobit, nego imaju značaja za čitavo društvo u kome ti pojedinci žive (Kuzmanović i Petrović, 2007). U našoj studiji primenjena je Havelkina tipologija individualnih i društvenih vrednosti s tim što smo u završnim ogledima zadržali samo prvu grupu individualnih i drugu grupu društvenih vrednosti, da bismo što više naglasili razliku između jednih i drugih. Na taj način smo se zapravo približili tipologiji koju su koristili Kuzmanović i Petrović. Uvođenjem takvih promena operacionalizacija individualnih i društvenih ciljeva nastojali smo da proverimo da li će to moderirati efekat distance na odlučivanje. Prema CLT efekat distance na odlučivanje ne bi trebalo da varira u zavisnosti od određenja cilja odluke, a u nastavku ćemo obrazložiti razloge za preispitivanje ove pretpostavke.

Uloga društvenih vrednosti u odlučivanju na različitim nivoima distance.

Ako se vrednosti shvate kao relativno trajne dispozicije koje se ispoljavaju u svim relevantnim situacijama, deluje logično pretpostavka da one u izvesnoj meri utiču na odluke, a neki autori posebno naglašavaju taj uticaj tako što podrazumevaju da lični

vrednosni prioriteti uzrokuju odluke (Rohan, 2000). Kako se ovaj uticaj vrednosti na odluke menja sa povećanjem distance od ishoda odluke? Empirijski je pokazano da se vrednostima u načelu pripisuje veći značaj na većoj distanci. Na primer, pokazano je da su ljudi spremniji da se angažuju u društveno značajnim aktivnostima, ako se taj angažman planira u udaljenoj nasuprot bliskoj budućnosti (Rogers & Bazerman, 2008). Isto tako, ljudi predviđaju da će se u nekoj budućoj situaciji ponašati moralnije nego što se zaista i ponašaju kada se u toj situaciji nađu, kao što veruju da su se u prošlosti ponašali moralnije nego što su se zaista i ponašali (Tenbrunsel, Diekmann, Wade-Benzoni & Bazerman, 2010). Ovakve nekonzistentnosti uglavnom su tumačene razlikom između onoga što *želimo* da uradimo (što dominira tokom izvođenja akcije) i onoga što mislimo da *treba* da uradimo (što dominira u fazi planiranja) (Tenbrunsel, Diekmann, Wade-Benzoni & Bazerman, 2010; Thaler & Shefrin, 1981). Pomenuti empirijski nalazi, pa i ponuđena objašnjenja efekta distance na značaj koji se pripisuje vrednostima mogli bi da se interpretiraju iz ugla CLT, koja zapravo nudi dopunu ranijim objašnjenjima povezujući društvene vrednosti sa nivoom konstrukcija. Pokazaće se da pretpostavke o nivou konstrukcija u slučaju društvenih vrednosti nisu ubedljive.

Nivo konstrukcija društvenih vrednosti. U terminima teorije nivoa konstrukcije, vrednosti se mogu shvatiti kao nadređeni ciljevi, koji bi, zbog svoje relativno apstraktne i dekontekstualizovane prirode trebalo da budu u većoj meri primenjeni i da upravljaju namerama i izborima u psihološki udaljenijim situacijama – kako se situacija približava, izbori se u većoj meri zasnivaju na razmatranjima aspekata situacije koji odgovaraju konstrukcijama nižeg nivoa (Shapira, Liberman, Trope & Rim, 2012; Liberman, Trope & Stephan, 2007). U studijama koje su potvrdile predviđanja CLT u vezi sa vrednostima, nisu sistematski praćene razlike s obzirom na razlikovanje individualnih od društvenih vrednosti, ali jeste pokazan očekivani efekat distance na vrednosti u različitim domenima (Agerstrom & Bjorklund, 2009; Agerstrom, Bjorklund, & Carlsson, 2013; Eyal, Sagristano, Trope, Liberman & Chaiken, 2009; Lammers, 2012).

Važno je napomenuti da je u ovim studijama uglavnom praćen efekat distance, dok je o ulozi nivoa konstrukcija u tom procesu zaključivano posredno. Zapravo, neki ogledi su bili koncipirani sa ciljem da se proverí direktan efekat nivoa konstrukcija na vrednovanje, tako što su uključivali manipulaciju apstraktnošću mišljenja (nivoom konstrukcija), ali na način koji ne govori dovoljno ubedljivo o tom efektu. Na primer, u

jednom ogledu, grupa ispitanika imala je zadatak da opiše sebe u sadašnjem trenutku (uz pretpostavku da to vodi konkretnijem mišljenju), a druga grupa da opiše kako sebe zamišlja za deset godina (uz pretpostavku da to podstiče apstraktnije mišljenje). Pošto nije proveren efekat ovakvog zadatka na apstraktnost mišljenja, ostaje nejasno da li je na glavnom zadatku vrednovanja događaja zabeležen efekat apstraktnosti mišljenja ili samo efekat distance (ja sada nasuprot ja za deset godina) (Lammers, 2012).

U drugoj studiji, ispitanici su najpre čitali vinjete koje je trebalo evaluirati u glavnom ogledu, a nivoom konstrukcija manipulirano je tako što su pre evaluacije dobili instrukciju da razmišljaju o pročitanom događaju par minuta tako što će se fokusirati na značaj događaja, njegove implikacije na ciljeve i sl. (konstrukcije višeg nivoa) ili na konkretne detalje o tome kako se događaj odvija, šta vide, čuju, osećaju i sl. (konstrukcije nižeg nivoa) (Eyal, Sagristano, Trope, Liberman & Chaiken, 2009). Ovde se, dakle, manipulacija nivoom konstrukcija odvijala na materijalu koji je evaluiran u glavnom ogledu, pa nije jasno da li se glavni efekat može pripisati nivou konstrukcija. Ako je po instrukciji jedna grupa vrednovala događaj razmišljajući o značaju njegovog cilja, a druga na osnovu afektivnog doživljaja, ispitanici zapravo nisu ni imali isti glavni zadatak: npr. moguće je da su i jedni i drugi imali isti afektivni doživljaj (recimo, svideo im se događaj) i istu procenu značaja cilja (recimo da im nije delovao značajno), ali da imaju različite odgovore na pitanje o evaluaciji.

Novije istraživanje, u kom su konstrukcije višeg nivoa bile društvene vrednosti (moralne vrednosti i socijalne norme), a proveravalo je direktan efekat podsticanja nivoa apstraktnosti mišljenja na evaluaciju prestupa, otkrilo je da postoji *različit smer* delovanja distance i nivoa apstraktnosti mišljenja na evaluaciju događaja (Gong & Medin, 2012).

Istraživanje Gongove i Medina o evaluaciji moralno i društveno normiranih ponašanja, predstavljalo je pokušaj replikacije ogleda iz ranije studije (Eyal, Liberman & Trope, 2008¹²). Razlika u odnosu na originalnu studiju bila je u tome što su, umesto instrukcije da se događaj zamisli kao da se dešava u bližoj/daljoj budućnosti, Gongova i Medin direktno delovali na nivo konstrukcija, odnosno nivo apstraktnosti mišljenja:

¹² Zadaci su bili vrednovanje različitih prestupa: žene koja čisti kuću nacionalnom zastavom; brata i sestre koji su počinili incest; komšije koji je planirao da skuva i pojede meso svog poginulog psa; studenta koji vara na ispitu.

jedna grupa ispitanika najpre je radila uvodni zadatak opisa aktivnosti odgovarajući na pitanja *kako*, a druga na pitanje *zašto*. Rezultati na glavnom zadatku evaluacije ponašanja bili su suprotni onima u originalnoj studiji: ispitanici koji su bili izloženi podsticanju konstrukcija nižeg nivoa pripisivali su društvenim vrednostima veći značaj, dok su u originalnoj studiji pripisivali veći značaj društvenim vrednostima oni ispitanici koji su zamišljali događaj na većoj distanci. Pri tom, Gongova i Medin nisu uspeli da dobiju rezultate u skladu s originalnom studijom ni kad su koristili isti uvodni zadatak sa delovanjem na distancu, umesto na nivo konstrukcija. Autori su ponudili neka moguća objašnjenja ovako nekonzistentnih nalaza, koja svakako ne idu u prilog osnovnim pretpostavkama CLT. Istakli su mogućnost da u ovom domenu zadatak podsticanja apstraktnosti mišljenja dovodi do suprotnog efekta od očekivanog, jer su konstrukcije nižeg nivoa slikovitije i naglašavaju konkretne opise prestupa, što vodi i strožoj osudi. Na primer, jedan od opisanih prestupa bio je seksualni čin između brata sestre, koji su se dogovorili da to učine samo jednom i pri tom su koristili pilule za kontracepciju i kondom. Pretpostavka je da ispitanici koji su u uvodnom zadatku odgovarali na niz pitanja *kako*, na glavnom zadatku ovakav prestup zamišljaju sa više detalja (kako se odvija prestup), nego oni koji su u uvodnom zadatku odgovarali na niz pitanja *zašto* (oni zapravo mogu više da budu usmereni na razmišljanje o uzroku prestupa) (Gong & Medin, 2012). Budući da ni autori originalnih ogleada nisu uspeli da repliciraju oglede Gongove i Medina¹³, ponuđena objašnjenja ostala su na nivou spekulacija, a za CLT je ostao izazov da nađe rešenje za ove nejasnoće.

Za razliku od orijentacije CLT da ponudi univerzalna rešenja, jedna druga linija istraživanja efekta distance na odlučivanje u fokus je dovela upravo društvene vrednosti i norme. Ustanovljeno je da one imaju veći značaj na većoj distanci, što se smatra ključnim za objašnjenje razlika između izbora za sebe i saveta za druge. U tekstu koji sledi prikazaćemo kako je ova teza argumentovana i empirijski potkrepljena.

Društvene vrednosti kao ključni faktor za objašnjenje efekta distance na odlučivanje. U ranije pomenutom radu Krejeve i Gonzalesa kao i u narednom radu Krejeve, razlike između izbora za sebe i druge tumačene su pretpostavkom o procesu

¹³ U jednoj studiji Ejalova i saradnici takođe su dobili da konstrukcije nižeg nivoa vode strožoj osudi, ali ne i statistički značajno (Gong & Medin, 2012)

interpersonalnog okvira (engl. interpersonal frame), što zapravo znači da je drugima savetovana opcija za koju se veruje da bi zadovoljila većinu ljudi (Krey & Gonzales, 1999; Krey, 2000). Usledila su istraživanja o izborima za sebe i druge u situacijama koje uključuju rizik, pri čemu je rizik relativno široko određen, tako da se odnosi na mogućnost bilo kakvih neželjenih ishoda odluke, kao npr. gubitak novca, ugrožavanje zdravlja, nelagodne emocije u socijalnim interakcijama (Beisswanger, Stone, Hupp & Allgaier, 2003; Stone & Allgaier, 2008; Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013; Stone, Yates & Caruthers, 2002). Pokazalo se da nema jasnih pravilnosti u pogledu rizika koji se savetuje drugima u odnosu na izbore za sebe – nekada se drugima savetuje rizičnije ponašanje nego što se bira za sebe, a nekada razlika nema. Ustanovljeno je da ključnu ulogu za objašnjenje ovih razlika nema rizičnost ishoda, nego *socijalne norme*, pa se tako sklonost smelijim savetima u poređenju s izborima za sebe, dovodi u vezu sa situacijama u kojima su socijalne norme pozitivne u tom pogledu, kao što je, na primer, preduzimanje inicijative u komunikaciji sa privlačnom nepoznatom osobom suprotnog pola (Beisswanger, Stone, Hupp & Allgaier, 2003; Wray & Stone, 2005). Socijalnim normama tumači se i najčešći izostanak razlika u izborima za sebe i savetima za druge u monetarnom domenu (Stone & Allgaier, 2008; Stone, Yates & Caruthers, 2002).

U jednom novijem radu direktno su poređene odluke za sebe i odluke za druge u domenu gde se pozitivno ocenjuje izbegavanje rizika (fizička i zdravstvena sigurnost) i u domenu gde se pozitivno ocenjuje preduzimanje rizika (romantični scenario). U skladu sa očekivanjima, bilo je više odluka za izbegavanje rizika za druge nego za sebe u situacijama u kojima se pozitivno ocenjuje izbegavanje rizika, ali više rizičnih odluka za druge nego za sebe u situacijama u kojima se rizik pozitivno ocenjuje. Da bi stekli bolji uvid u proces odlučivanja, autori su merili i predviđanje ponašanja drugog (šta bi drugi odlučili za sebe). Ustanovili su da razlike u odlukama za sebe i drugog ne proizlaze iz pogrešne predikcije ponašanja drugog – ispitanici su predviđali da bi odluke drugih u fizički riskantnim situacijama bile slične ili još rizičnije od odluka koje su oni lično doneli za sebe. Zaključak je bio da ljudi ne donose odluke za druge na osnovu svoje procene o tome šta bi drugi uradili za sebe, nego na osnovu opaženih društvenih vrednosti (Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013).

Dakle, pretpostavka Stouna i saradnika je da ljudi donose odluke za druge tako što veruju da su one u najboljem interesu drugog i to s aspekta društvenih vrednosti,

koje se određuju kao opažena vrednost socijalne grupe, a ne individualnih vrednosti tog drugog za koga odlučuju. Zanimljivo je da ovakvo tumačenje nije u skladu sa nalazima studije zasnovane na analizi sadržaja saveta koje su ljudi jedni drugima davali na internet forumima (Neuman, Marwan & Livshitz, 2009). Autori su zaključili da se davanje saveta odvija kao dinamička manipulacija promene perspektive, gde se savetodavac pomera iz jedne (svoje) u drugu (osobe kojoj daje savet) perspektivu kako bi poboljšalo razumevanje situacije onog ko traži savet. Za razliku od ovakvog tumačenja procesa davanja saveta putem promena perspektive, Stoun i saradnici smatraju da se u slučaju donošenja odluke za druge ne razmatra veći broj faktora niti razlozi za i protiv, nego se prati socijalna norma u pogledu *prikladne* (engl. proper) odluke, dok, kada se odluka donosi za sebe, razmatraju se mnogi drugi faktori (Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013).

Stoun i saradnici naglašavaju da odluke za druge, pre nego odluke za sebe, odražavaju vrednosti tog ko odlučuje, što u većoj meri predstavlja “idealno ja”. Ovakva teza je podržana i drugim studijama (Howell, Sweeny & Shepperd, 2014; Sweeny, Shepperd & Howell, 2012), a istovremeno korespondira sa pretpostavkama modela o intertemporalnim razlikama u odlučivanju, po kome se na većoj udaljenosti manifestuje ono što osoba smatra da *treba*, a na manjoj ono što *želi* da uradi (Tenbrunsel, Diekmann, Wade-Banzoni & Bazerman, 2010).

Za ovo istraživanje je značajno to što se empirijski potvrdilo da se odluke za druge u većoj meri rukovode društvenim vrednostima nego odluke za sebe i da to otvara mogućnosti predviđanja u širokom opsegu situacija. I sami autori naglašavaju da iako socijalne vrednosti ne mogu uvek unapred da budu poznate, neke tipične socijalne vrednosti ipak jesu poznate i većinski usvojene (Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013). To bi značilo da se u situacijama u kojima je nedvosmisleno šta je društveno poželjno (npr. učestvovanje u društveno korisnim akcijama) može očekivati da će se to društveno poželjno ponašanje češće i doslednije savetovati drugima nego što će se birati za sebe. Isto tako, može se očekivati da će se društveno poželjno ponašanje u većoj meri birati za sebe ako se sprovođenje akcije podrazumeva u udaljenoj nego u bliskoj budućnosti.

Teze o ulozi društvenih vrednosti u odlučivanju na različitim nivoima distance u skladu su sa teorijom nivoa konstrukcije, po kojoj se one shvataju kao konstrukcije

višeg nivoa, pa se i predviđa da će veći značaj imati na većoj distanci. Pošto se prema CLT uloga društvenih vrednosti u odlučivanju ne objašnjava njihovim sadržajem već nivoom konstrukcija, isti efekat vremenske i socijalne distance na odlučivanje trebalo bi da se ispoljava bez obzira na to da li su vrednosti društvene ili individualne, odnosno u kojoj meri su jasne društvene norme u vezi sa njima. Konstatovali smo da empirijski nalazi ne podržavaju ubedljivo ove pretpostavke (Gong & Medin, 2012). U narednom odeljku ćemo ukazati na slične probleme u vezi sa određenjem konstrukcija nižeg nivoa, koje se u kontekstu odlučivanja mogu shvatiti kao sredstva, okolnosti ili prepreke tokom ostvarivanja cilja. Pitanje koje nas je zanimalo bilo je: da li će sa povećanjem distance njihov značaj u odlučivanju uvek opadati, bez obzira na to šta te okolnosti predstavljaju?

Priroda konstrukcija nižeg nivoa i njihova veza sa psihološkom distancom

U skladu sa određenjem konstrukcija nižeg nivoa, povećanje psihološke distance trebalo bi da umanjuje njihov značaj u procesu odlučivanja o ponuđenim opcijama. Isti mehanizam podrazumeva se bez obzira na sadržaj konstrukcija nižeg nivoa – važno je da to nisu centralna već periferna svojstva u odnosu na cilj, te da se tiču sredstava za postizanje cilja i njegovu izvodljivost, a ne na njegovu poželjnost (Lieberman, Trope & Stephan, 2007). To znači da bi psihološki mehanizmi trebalo da budu isti kada put do cilja podrazumeva naglašeno afektivne ili visceralne neprijatnosti (npr. davanje krvi u cilju pomaganja drugima) i kada to podrazumeva drugačiju vrstu nepovoljnosti, kao što je na primer ulaganje dodatnog truda (npr. odlazak u udaljenu prodavnicu u cilju kupovine omiljene marke proizvoda). Bilo kakve da su nepovoljnosti na putu do cilja, one bi trebalo više da se zanemaruju što je distanca veća – ovaj efekat distance zapravo se odvija posredstvom apstraktnosti mišljenja (Trope & Liberman, 2010).

Pre nego što se upustimo u raspravu o ulozi afekata u odlučivanju iz ugla CLT, te na koji način to korespondira sa modelima koji u fokusu imaju opadanje značaja afekata u odlučivanju sa povećanjem distance (Loewenstein, 1996), ukratko ćemo prodiskutovati problem određenja afekata i njihovo uobičajeno tretiranje u istraživanjima o odlučivanju.

Određenje afekata i njihove uloge u odlučivanju. U literaturi nema dovoljno dosledne i jasne distinkcije između emocija i afekata. Kada se govori o afektivnom iskustvu nekada se misli na bilo koje iskustvo koje ima veze sa subjektivnim

doživljajem bez obzira na složenost tog doživljaja (Baumgartner & Pieters, 2008). Nekada se emocije shvataju kao nadređeni pojam, dok se pod afektima podrazumevaju jednostavnije i manje svesne emocije nasuprot osećanjima koja se shvataju kao složenija i svesnija (širu diskusiju o različitim pristupima i teorijskim modelima videti u: Ognjenović i Škorc, 2012). U teoriji nivoa konstrukcije, termini afekat i emocije koriste se kao sinonimi, bez nastojanja da se precizno definišu (Trope & Liberman, 2003, 2010; Liberman, Trope & Stephan, 2007).

U našem radu, *afekat* će biti definisan kao „bilo koji tip stanja koje ima valencu (uključujući emocije i raspoloženja), povezano je sa iskustvom (misli, osećanja), ekspresivno je (automatski i kontrolisano) i uključuje komponente pobuđenosti (autonomni nervni sistem)“ (Baumgartner & Pieters, 2008, str. 379). Termin *osećanja* koristićemo kada želimo da istaknemo složenost afektivnog doživljaja (kao npr. kada je reč o afektivnim doživljajima u socijalnim interakcijama).

Kada se proučava proces odlučivanja preporuka je da se razlikuju tri tipa afekta (Cohen, Tuan Pham & Andrade, 2008):

1. integralni afekat – afektivni odgovor koji je direktno povezan sa objektom suđenja ili odlučivanja (afekti koji se doživljavaju tokom direktnog iskustva sa objektom ili pod uticajem reprezentacije objekta, npr. razmišljanjem o objektu); ovaj tip afekta u našem radu je deo glavnog problema kojim se bavimo;

2. incidentalni afekat – afektivni doživljaj čiji je izvor jasno nepovezan sa objektom evaluacije (kao što su raspoloženja, dispozicije kao anksioznost ili depresija, temperament kao optimizam ili pesimizam); za naš rad poželjno je da se ovaj tip afekta izbegne, što se uobičajeno postiže slučajnim raspoređivanjem ispitanika po eksperimentalnim grupama;

3. afekat povezan sa zadatkom – između integralnog i incidentnog; to je afektivni odgovor koji je pokrenut zadatkom, procesom suđenja ili odlučivanja, za razliku od direktnog integralnog odgovora na svojstva objekta ili čisto incidentnih osećanja. Tipičan primer afekta povezanog sa zadatkom (npr. stres usled procesa biranja između dve dopadljive opcije) korespondira sa tipično konstruisanim zadatkom odlučivanja u CLT paradigmi. To znači da se afekti povezani sa zadatkom u suđenju i odlučivanju uobičajeno javljaju kada osoba treba da kompenzuje (*engl.* trade-off) značajne atribute čije vrednosti su negativno korelirane kroz opcije izbora – upravo to

će biti slučaj i u našem istraživanju, kao i u tipičnim ogledima o odlučivanju u CLT paradigmi, kada se nude opcije suprotstavljene po prednostima i slabostima na konstrukcijama nižeg i višeg nivoa (npr. zanimljiv posao sa nezanimljivim treningom nasuprot nezanimljivom poslu sa zanimljivim treningom; Liberman & Trope, 1998; Trope & Liberman, 2000). Bitno je da naglasimo da prema CLT konflikt usled ovako opisanih ponuđenih opcija zapravo ne bi trebalo da bude naglašen u istoj meri na maloj i velikoj distanci ili ne bi morao uopšte da bude naglašen ni na jednom nivou distance. Podrazumeva se da bi sa povećanjem distance kompenzacija atributa trebalo da ide u pravcu pripisivanja većeg značaja konstrukcijama višeg nivoa, odnosno da sa smanjenjem distance kompenzacija ide u pravcu pripisivanja većeg značaja konstrukcijama nižeg nivoa, ali bi izraženost konflikta na različitim nivoima distance zavisila i od odnosa poželjnosti i teškoće izvodljivosti jedne i druge opcije, kao i od tempa promene značaja konstrukcija višeg i nižeg nivoa.

Već smo objasnili da se u okviru CLT podrazumevaju isti mehanizmi promene značaja konstrukcija višeg i nižeg nivoa sa promenom distance bez obzira na njihov sadržaj. U tekstu koji sledi razmotrićemo na koji način su ovako koncipirani mehanizmi u kognitivističkoj teoriji nivoa konstrukcije primenjeni na ulogu afekata u odlučivanju sa promenom distance, imajući u vidu alternativna objašnjenja efekta distance na odlučivanje u kojima je ključna uloga pripisana upravo afektima (Loewenstein, 1996).

Uloga afekata u odlučivanju na različitim nivoima distance. Proučavanje uloge afekata u odlučivanju sa promenom distance, izvan i pre koncipiranja teorije nivoa konstrukcije rezultiralo je zapažanjem da je uticaj afekata na odlučivanje slabiji kako se vremenska ili socijalna distanca povećava (Loewenstein, 1996). Libermanova i Trope uvažavaju ovu tezu i dalje je razvijaju na dva načina: a. pretpostavkom o istovetnom mehanizmu promene značaja konstrukcija nižeg nivoa sa povećanjem distance bez obzira na to da li i u kojoj meri su zasićene afektima (opadaće značaj i afekata i „afektivno neutralnih“ konstrukcija nižeg nivoa); b. pretpostavkom o afektima višeg i nižeg nivoa konstrukcije (što se zapravo slično kao u Lovenštajnovom modelu odnosi na razlikovanje afekata prema tome u kojoj meri podrazumevaju prevazilaženje neposrednog iskustva). U daljem tekstu prikazaćemo kako su obrazložene ove pretpostavke CLT, a zatim i kako one korespondiraju sa pomenutim Lovenštajnovim

modelom, koji predstavlja jedan od prvih i uticajnijih¹⁴ modela o afektivnim uticajima na ponašanje (Loewenstein, 1996).

Nivo konstrukcije afekata. Razmatrajući ulogu afekata u procesu odlučivanja sa promenom distance, autori CLT naglašavaju da drugi modeli uobičajeno pretpostavljaju da se intenzitet afektivnih reakcija smanjuje sa povećanjem psihološke distance: ljudi obično reaguju jače na događaje koji su im bliži vremenski ili prostorno, kao i na događaje koji se dešavaju njima u poređenju sa onim koji se dešavaju drugima. Međutim, prema CLT, ovakva pretpostavka važila bi samo u slučaju afekata nižeg nivoa konstrukcije, koji se po definiciji odnose na periferne aspekte situacije, kontekst, okolnosti, prepreke na putu ka ostvarenju cilja. Nasuprot njima, afekti višeg nivoa konstrukcije su oni koji su relevantni za cilj, pa se očekuje da njihov značaj raste sa povećanjem distance. Pošto je za određenje nivoa konstrukcije afekta bitno da li se odnosi na centralne ili periferne aspekte situacije, odnosno da li je afekat relevantan za cilj aktivnosti, podrazumeva se da isti afekat u jednoj situaciji može biti višeg, a u drugoj situaciji nižeg nivoa konstrukcije (Lieberman, Trope & Stephan, 2007).

U ogledu, kojim su ilustrovane pretpostavke CLT o nivou konstrukcije afekata, studentima je dato da biraju film o humoru koji treba da gledaju istog časa ili za mesec dana, s tim što je jednim predloženo da je cilj da se informišu o procesu pravljenja filmova, a drugima da je cilj da se zabave. U ponudi su bila četiri filma (kombinacija nezabavnog i zabavnog sadržaja sa malom i velikom informativnošću). Rezultati su pokazali da ako je cilj kognitivan (informisati se), onda sa distancom rastu preferencije nezabavnog i informativnog filma u odnosu na preferencije zabavnog i neinformativnog. Nasuprot tome, ako je cilj afektivan (zabaviti se), sa distancom raste preferencija zabavnog i neinformativnog u odnosu na nezabavan i informativan (Trope & Liberman, 2000). Dakle, prema CLT, značaj afekata opadao bi s vremenom, samo ako oni odgovaraju konstrukcijama nižeg nivoa (ako je cilj informisati se, a zabava sekundarna), dok bi uticaj afekata višeg nivoa konstrukcije rastao s protokom vremena (ako je cilj zabaviti se, a informisanje sekundarno).

¹⁴ Samo taj jedan članak (Loewenstein, 1996) citiran je 835 prema *Scopus*-u i 1786 prema *Google Scholar* (prema podacima od 26.01.2015)

Trope i Libermanova odlaze i korak dalje u elaboraciji razlike između afekata višeg i nižeg nivoa konstrukcije – bitno je u kojoj meri oni zahtevaju udaljavanje od direktnog iskustva ovde i sada, odnosno u kojoj meri iziskuju distanciranje i konstrukcije. Ovo predstavlja pokušaj uvođenja novog kriterijuma razlikovanja afekata nezavisno od cilja aktivnosti, ali videćemo da taj pokušaj ostaje nedovoljno teorijski razrađen i empirijski nepotkrepljen, pa u situaciji kada su prvi i drugi kriterijum u koliziji prevagu odnosi prvi – glavni kriterijum za određenje nivoa konstrukcije afekata je ipak njegova centralnost (da li se afekat odnosi na centralne ili periferne aspekte situacije).

Kao ilustraciju kriterijuma razlikovanja afekata višeg i nižeg nivoa konstrukcije u zavisnosti od toga da se odnose na neposredno iskustvo ili uključuju konstrukcije, autori CLT navode primere ponosa i krivice, koji iziskuju razmatranje perspektive drugih ljudi, nadu, budućnost, razočarenje i žaljenje, razmatranje alternativa realnosti. Tako i anksioznost (nasuprot strahu) podrazumeva zebnju zbog potencijalnog izvora opasnosti koji nije neposredno prisutan. Nasuprot ovim osećanjima su glad, žeđ, bol, bes, sreća, tuga i strah, koji ne iziskuju prevazilaženje neposrednog iskustva, iako mogu da se pojave kao rezultat razmišljanja o nekim događajima (Liberman, Trope & Stephan, 2007). Trope i Libermanova naglašavaju da ovakva podela afekata delimično odgovara podeli na *bazične i ostale emocije*, gde se pod bazičnim misli na one koje imaju urođene neuralne supstrate, urođenu i univerzalnu ekspresiju i jedinstvena motivaciona stanja (Ekman, 1992; Izard, 1992; Ortony & Turner, 1990).

Nastojeći da povežu dva kriterijuma za razlikovanje nivoa konstrukcija afekata (centralno nasuprot perifernom i konstrukcija nasuprot neposrednom iskustvu) autori CLT izgleda smatraju da je važniji prvi kriterijum: ako afekti nisu relevantni u odnosu na cilj, onda su oni konstrukcije nižeg nivoa, ali se istovremeno pretpostavlja da će sa povećanjem distance u većoj meri slabiti afekti koji ne iziskuju prevazilaženje neposrednog iskustva. Na primer, ako se prihvati razlika između kognitivne empatije, koja uključuje promenu perspektive i razumevanje teškoća sa kojima se suočava druga osoba, i afektivne empatije, koja podrazumeva saosećanja ali ne i promenu perspektive, onda bi se afektivna empatija više smanjivala sa povećanjem (bilo koje) distance nego kognitivna empatija (Liberman, Trope & Stephan, 2007). Međutim, suština je u tome da čak i isti afekat može biti višeg ili nižeg nivoa konstrukcije (bez obzira na nesporednost

iskustva) u zavisnosti od toga da li održava centralne ili periferne aspekte objekta ili situacije. Na primer, na sahrani, tuga zbog prolaznosti života je centralno svojstvo i odgovara afektima višeg nivoa konstrukcije, dok je radost zbog susreta sa starim prijateljima periferni afekat koji konstituiše konstrukcije nižeg nivoa; na rođendanskoj zabavi, isti ovi afekti odgovarali bi suprotnim nivoima konstrukcija (Trope & Liberman, 2010).

Teorija nivoa konstrukcije, kao kognitivnistička teorija, zapravo nudi i kognitivističko objašnjenje uloge afekata u odlučivanju. U CLT uloga afekata shvata se na isti način kao i uloga bilo kojih drugih aspekata situacije izbora: značaj afekata koji odgovaraju konstrukcijama nižeg nivoa imaće isti mehanizam promene sa povećanjem distance kao i druga svojstva nižeg nivoa konstrukcija koja su u manjoj meri ili nisu uopšte zasićena afektima. Suština poimanja uloge afekata u odlučivanju sa promenom distance, baš kao i u slučaju ostalih aspekata situacije izbora, svodi se na tezu da su afekti i distanca povezani putem konstrukcija (Liberman, Trope & Stephan, 2007). Podrazumeva se da sa povećanjem distance raste i nivo apstraktnosti mišljenja (pospešuju se konstrukcije višeg nivoa) i da se upravo stoga menja i značaj afekata: ako su afekti bili konstrukcije višeg nivoa, s povećanjem distance njihov značaj bi se povećavao, a ako su bili konstrukcije nižeg nivoa, njihov značaj bi opadao.

Kada su afekti određeni kao konstrukcije nižeg nivoa, predviđanja CLT idu u istom pravcu kao i predviđanja modela o odlučivanju kojima je fokus upravo na promeni značaja afekata sa distancom: što je distanca veća, značaj afekata je manji (Loewenstein, 1996). Lovenštajnov model ćemo nešto detaljnije predstaviti, kako bismo jasnije sagledali šta novo i drugačije nudi CLT u odnosu na tu ponuđene teze.

Model o visceralnim uticajima na ponašanje: ima li mesta za nivo konstrukcija? Lovenštajnov model o visceralnim uticajima na ponašanje (*engl.* Visceral influences on behavior) razvijen je sa namerom da se objasni diskrepanca između ponašanja i opaženog ličnog interesa¹⁵, pri čemu se pod visceralnim podrazumevaju različita nagoniska stanja poput gladi, žeđi ili seksualne želje, ali i raspoloženja i emocije, fizički bol i žudnja za drogom kod zavisnika (Loewenstein, 1996). Ovako široko određenje visceralnih faktora, zapravo korespondira sa takođe širokim

¹⁵ Tipičan primer je konzumiranje droge.

određenjem afekata u teoriji nivoa konstrukcije, gde se pod afektima podrazumevaju i fiziološka stanja poput gladi i žeđi (Liberman, Trope & Stephan, 2007). Da bismo izbegli terminološke nejasnoće, u prikazu Lovenštajnovog modela koristićemo termin *afekti* umesto *visceralnih faktora/stanja/uticaja* kako ih Lovenštajn naziva. Termin *visceralno* ćemo koristiti kada želimo da naglasimo fiziološku komponentu doživljaja (kao npr. u slučaju bola).

Ključne karakteristike afekata u Lovenštajnovom modelu su direktan hedonički uticaj (obično negativan) i efekat na relativnu poželjnost različitih objekata i aktivnosti. Pretpostavka je da aktuelni afektivni doživljaji stanja imaju uticaj na odluke s ishodom u budućnosti, ali se taj uticaj potcenjuje ili sasvim ignoriše. Takođe, ljudi su skloni potcenjivanju uticaja afekata na ponašanje kada razmišljaju o prošlosti ili budućnosti, kao što potcenjuju značaj afekata kada ih doživljava druga osoba. Čak i kad može relativno tačno da se predvidi tip i stepen pobuđenosti, ostaje teškoća u predviđanju njegovog uticaja na buduće ponašanje. Na primer, neko može biti svestan da će biti gladan ili umoran u nekom trenutku u budućnosti, ali da istovremeno zanemari uticaj takvog stanja na buduće ponašanje. Lovenštajn u skladu s tim, razlikuje tzv. *hladna* (*engl. cold*) i *topla* (*engl. hot*) stanja, u zavisnosti od toga da li su prisutni afektivni uticaji. To može dovesti do procepa u empatiji (*engl. empathy gap*), kada se odluka donosi u *hladnom* stanju, pa se potcenjuje uticaj afekata na preferencije i odluke (Loewenstein, 1996).

Lovenštajnova empirijska i teorijska elaboracija uloge (i zanemarivanja) afekata u odlučivanju u skladu su sa tezom o *naivnom racionalizmu* (*engl. lay rationalism*), po kojoj se prilikom donošenja odluke sa odloženim posledicama zanemaruju afektivni uticaji i preveliki značaj pripisuje tzv. *racionalističkim* (*engl. rationalistic*) atributima (npr. ekonomske vrednosti, kvantitativne specifikacije i funkcije), iako je moguće predvideti hedoničko iskustvo konzumiranja. Tako ljudi u mnogim situacijama izbora prave sistematske nekonzistentnosti između predviđenog doživljaja i odluke: racionalistički superiorna opcija češće se bira nego što se procenjuje da je ona u skladu sa predviđenim hedoničkim iskustvom. Ovo je empirijski potkrepljeno tako što se od jedne grupe ispitanika tražilo da predvidi koja opcija će doneti najbolje iskustvo konzumiranja, a od druge grupe da odabere jednu od ponuđenih opcija. Rezultati su pokazali nekonzistentnost između predviđenog iskustva i odluke: ispitanici koji su imali

zadatak da odaberu jednu od ponuđenih opcija pripisali su veći značaj racionalističkim atributima nego ispitanici čiji je zadatak bio da predvide iskustvo konzumiranja (Hsee, Zhang, Yu & Xi, 2003).

Autori CLT takođe su diskutovali o tzv. *toplim i hladnim svojstvima, ali ne objekata po sebi nego mentalnih reprezentacija*, koje mogu obuhvatiti pretežno afektivna (topla) ili pretežno kognitivna (hladna) svojstva. Sada ćemo ukratko prikazati ovaj deo CLT, pošto on na izvesan način predstavlja dopunu Lovenštajnovoj tezi o hladnim i toplim stanjima – u CLT opisani su mehanizmi za prevazilaženje toplih stanja pojačavanjem samokontrole. Istovremeno, pretpostavke o hladnim i toplim svojstvima mentalnih reprezentacija dodatno pojašnjavaju već pomenutu tezu CLT da je efekat distance na afekte posredovan konstrukcijama, odnosno da nivo konstrukcije ima direktan uticaj na afekte. Ova pretpostavka CLT zasnovana je na istraživanjima u drugoj paradigmi, pre svega o *odlaganju zadovoljenja* (engl. delay of gratification; Metcalfe & Mischel, 1999).

Naime, pretpostavka modela o odlaganju zadovoljenja je da su topli odgovori u većoj meri impulsivni, povezani sa automatskim ponašanjem i u većoj meri zavise od svojstava stimulusa, dok hladne reprezentacije dovode do afektivno neutralnog, kognitivno vođenog *hladnog sistema odgovora*, za čije funkcionisanje je potrebno više napora i svesne kontrole. Uspešna samokontrola i samoregulacija odgovora povezanih sa *toplim sistemom* moguća je onoliko koliko je osoba u stanju da pristupi hladnom sistemu. Apstraktne mentalne reprezentacije su povezane sa hladnim, manje afektivnim odgovorima tako da je način da se prevaziđe neposredno iskušenje i uspešno odloži zadovoljenje skretanje pažnje daleko od konkretnih svojstava neposrednog iskušenja i fokusiranje na njegove apstraktne kvalitete (Metcalfe & Mischel, 1999; Mischel, Ebbesen & Raskoff Zeis, 1972). Ove teze autori CLT povezuju sa pretpostavkom o konfliktu između ponašajnih implikacija konstrukcija višeg nivoa (primarna aktivnost, npr. učiti pred polaganje ispita) i ponašajnih implikacija konstrukcija nižeg nivoa (periferna aktivnost, npr. izaći na piće s prijateljima). Neuspeh samokontrole prema CLT je prevladavanje motivacije implicirane konstrukcijama nižeg nivoa (Lieberman, Trope & Stephan, 2007). U skladu s tim, empirijski je pokazano da podsticanje apstraktnijeg nivoa mišljenja pojačava samokontrolu. Na primer, u jednom ogledu, grupa ispitanika je najpre radila zadatak kojim je podsticano apstraktno mišljenje

(konstrukcije višeg nivoa, *zašto održavati dobre interpersonalne odnose?*), dok je druga grupa radila zadatak podsticanja konkretnijeg mišljenja (konstrukcije nižeg nivoa, *kako održavati dobre međuljudske odnose?*). Nakon toga, objašnjeno je da sledi neprijatan deo testiranja u okviru psihofiziološke procene ličnosti, koji podrazumeva povezivanje sa elektrodama, s tim što će dijagnoza biti preciznija što duže budu povezani sa elektrodama. Rezultati su pokazali da su ispitanici koji su radili zadatak podsticanja apstraktnijeg mišljenja ostajali duže povezani sa elektrodama, nego oni kod kojih je podsticano konkretno mišljenje (Fujita, Trope, Liberman & Levin-Sagi, 2006).

Lovenštajn ne pominje direktno mentalne reprezentacije kao posrednike u delovanju distance na afekte, kao što je to učinjeno u CLT, ali uzima u obzir razlike u mogućnostima reprezentovanja afektivnih doživljaja i visceralnih stanja iz prošlosti (ili budućnosti). Tako, neka osećanja povezana su sa jasnom kognicijom (npr. ako se neka ranija uvreda prizove u svest i osećanje gneva može da se reprodukuje, slično kao u trenutku uvrede). Za razliku od njih, neki afektivni doživljaji iz prošlosti ili budućnosti mogu mentalno da se reprezentuju, ali izostaje senzacija. Ilustrativan primer za potcenjivanje visceralnih uticaja iz prošlosti je bol. Većina ljudi može jasno da zamisli događaj koji je prouzrokovao bol, ali ne i senzaciju bola. Po Lovenštajnu, posebno su podložna anticipatornom potcenjivanju stanja koja nisu povezana sa živim (*engl. vivid*) slikama, poput bola ili neudobnosti (Loewenstein, 1996). Fenomen živosti (*engl. vividness*) u Lovenštajnovom modelu je važan utoliko što podrazumeva mogućnost uticaja i afektivnih i visceralnih stanja koja nisu aktuelna ukoliko se mogu zamisliti, te kao takva mogu imati uticaja na odlučivanje i ponašanje. Afekti povezani sa budućim događajima neizbežno su praćeni nekim mentalnim slikama ili reprezentacijama tih događaja – što su življe mentalne slike i što imaju više detalja, jači će biti afektivni odgovor. Drugim rečima, pretpostavka je da živost može da deluje tako što intenzivira neposredne afekte povezane sa razmišljanjem o ishodu, što u izvesnoj meri korespondira sa pokušajem CLT da razlikuje afekte prema tome u kojoj meri iziskusuju prevazilaženje neposrednog iskustva (Liberman, Trope & Stephan, 2007).

Empirijska istraživanja o promeni značaja afekata sa promenom distance: neubedljiva uloga nivoa konstrukcija. Lovenštajnov model potvrđen je nizom istraživanja u kojima su se poredile procene o značaju afektivnih doživljaja u zavisnosti od toga da li su ispitanici u već pobuđenom stanju ili ne (npr. seksualna pobuđenost:

Ariely & Loewenstein, 2006; glad: Read & van Leeuwen, 1998; žeđ tokom vežbanja: Van Boven & Loewenstein, 2003). Pokazalo se očekivano: ne samo da pobuđenost utiče na odlučivanje, nego ljudi nemaju ni svest o tom efektu i potcenjuju ga. Empirijski je potvrđeno, na primer, da se iluzija o smelosti u socijalnim situacijama, te potcenjivanje straha od neprijatnosti, javlja i kad je reč o drugima i kad je reč o sebi u budućnosti (Van Boven, Loewenstein & Dunning, 2005; Van Boven, Loewenstein, Welch & Dunning, 2012). Ovome u prilog idu i rezultati ogleda u kojima su praćene razlike u savetima za druge, izborima za sebe sa neposrednim ishodima i izborima za sebe sa ishodima u budućnosti. Pokazalo se da su izbori za sebe s ishodima u budućnosti sličniji savetima za druge nego izborima za sebe s neposrednim ishodima, i to u različitim situacijama, kao na primer, u slučaju odluke da se pije tečnost neprijatnog ukusa u naučne svrhe ili da se podučavaju drugi za vreme ispitnog roka (Pronin, Olivola & Kenedy, 2008).

Istraživanja o afektivnom predviđanju takođe su u skladu sa Lovenštajnovim pretpostavkama o zanemarivanju afektivnih uticaja, s tim što su ova istraživanja proširila saznanja o tipičnim greškama u predviđanju. Pokazalo se da i kada predviđaju hedonički efekat dugoročnih promena u životnim okolnostima, ljudi takođe prave tipične greške: u pogledu valence emocija u budućnosti, konkretnih emocija koje će se doživeti, njihovog intenziteta i trajanja (Wilson & Gilbert, 2003). Tako se, na primer, veruje da su ljudi koji osvoje premiju na lutriji, dugo nakon tog dobitka srećniji nego što oni to zaista budu (detaljnije o tipičnim greškama afektivnog predviđanja u: Kahneman & Thaler, 2006; Hsee & Hastie, 2006).

Svi ovi nalazi, koji idu u prilog Lovenštajnovom modelu, istovremeno potvrđuju i pretpostavke CLT, pošto je određenje afekata u tim istraživanjima odgovaralo konstrukcijama nižeg nivoa, a to znači da je prema CLT takođe očekivano da se njihov značaj smanjuje sa povećanjem psihološke distance. Međutim, pomenuta istraživanja ne donose direktnu potvrdu CLT o pretpostavljenom mehanizmu delovanja distance na afekte putem konstrukcija. Jedan od načina da ova pretpostavka potvrdi je da se empirijski pokaže da povećanje distance ima isti efekat na afekte kao i direktno podsticanje apstraktnosti mišljenja (konstrukcije višeg nivoa): i povećanje distance i povećanje apstraktnosti mišljenja trebalo bi da umanjuju značaj afekata koji odgovaraju

konstrukcijama nižeg nivoa (ili da povećavaju značaj afekata ako odgovaraju konstrukcijama višeg nivoa).

Istraživanje osmišljeno da proveriti pretpostavku o posredovanju konstrukcija u procesu delovanja distance na afekte¹⁶, rezultiralo je *suprotnim efektima* povećanja distance i povećanja apstraktnosti mišljenja na afekte (Williams, Stein & Galguera, 2014). Za podsticanje nivoa apstraktnosti mišljenja korišćen je ranije pomenuti zadatak *zašto/kako*, dok se distancom manipuliralo pomoću instrukcije da se događaji zamisle na različitoj udaljenosti (vremenskoj ili socijalnoj). Ove dve manipulacije rezultirale su suprotnim efektima na afekte. Na primer, rezultati su pokazali da povećanje distance smanjuje, a apstraktno mišljenje uvećava interesovanje za socijalne aktivnosti, spremnost da se kupi željeni proizvod, donira veći iznos novca u dobrotvorne svrhe. Autori su rezultate interpretirali u skladu sa pretpostavkom o različitim mehanizmima delovanja distance i nivoa konstrukcije (apstraktnosti mišljenja) na afekte: povećanje distance umanjuje intenzitet afektivnog doživljaja, dok apstraktno mišljenje podstiče usmeravanje pažnje na pozitivnost.

Dakle, mehanizmi koje CLT pretpostavlja u vezi sa afektima u procesu odlučivanja za sada nisu jasno empirijski utemeljeni, što delom može imati veze i sa složenošću teorijskih pretpostavki: očekuje se različit efekat distance na afekte u zavisnosti od toga da li ti afekti podrazumevaju prevazilaženje neposrednog iskustva, ali još je važnije da li su afekti relevantni za cilj aktivnosti, jer to je ključni element za razlikovanje njihovog nivoa konstrukcije. To bi moglo da znači da će efekat biti slabije izražen ako afekti prema jednom kriterijumu odgovaraju višem, a prema drugom kriterijumu nižem nivou konstrukcije (npr. ako se svode na neposredno iskustvo a istovremeno su relevantni za cilj ili ako iziskuju prevazilaženje neposrednog iskustva a nisu relevantni za cilj). Međutim, i u tim slučajevima, efekat distance i apstraktnosti mišljenja ne bi trebalo da se odvijaju u suprotnom smeru. Pri tom, u pomenutom istraživanju Vilijamsa i saradnika određene nivoa konstrukcija afekata bilo je usklađeno na oba kriterijuma: afekti su bili relevantni za cilj (konstrukcije višeg nivoa) i istovremeno su iziskivali prevazilaženje neposrednog iskustva (opet konstrukcije višeg

¹⁶ Preciznije, autori su pratili efekat distance i nivoa apstraktnosti mišljenja na izbore i evaluacije zasnovane na afektima (*engl.* affect-based evaluations), kao npr. da li izaći u grad s prijateljima, da li otići na koncert itd. (Williams, Stein & Galguera, 2014)

nivoa). Tako za sad ostaje neodgovoreno pitanje: ako se u CLT pretpostavlja istovetan efekat distance i nivoa apstraktnosti mišljenja na postavljene ciljeve, kako to da je taj efekat suprotan kada su ciljevi (konstrukcije višeg nivoa) afektivno zasićeni, kao što se desilo u istraživanju Vilijamsa i saradnika?

Da li bi pretpostavke CLT o mehanizmu delovanja distance na značaj afekata takođe ostale bez potvrde i u slučajevima kada su afekti određeni kao konstrukcije nižeg nivoa? Odgovor na to pitanje delimično bi trebalo da pruži naše istraživanje. Podsetimo da CLT predviđa isti mehanizam delovanja distance na konstrukcije nižeg nivoa bez obzira na njihovu afektivnu zasićenost: sa povećanjem distance njihov značaj bi uvek trebalo da opada (bez obzira na to da li je reč o neposrednom afektivnom iskustvu, kao npr. neprijatni mirisi u prostoriji u kojoj se obavlja značajan eksperiment ili o iskustvu koje u većoj meri uključuje kognitivne procese, kao npr. spremanje ispita sa literaturom od 3000 stranica). Našim istraživanjem proveravana je ova pretpostavka: da li će se značaj konstrukcija nižeg nivoa smanjivati bez obzira na njihov sadržaj (naglašeni afektivni ili kognitivni procesi). Na taj način zapravo nije moguće dobiti direktnu potvrdu pretpostavke o mehanizmu delovanja konstrukcija, ali je moguće utvrditi da li efekat distance na odlučivanje varira u zavisnosti od naglašenosti afektivnog iskustva – ukoliko se efekat distance ne bi dosledno beležio bez obzira na sadržaj konstrukcija nižeg nivoa, to bi išlo protiv pretpostavke o univerzalnoj ulozi konstrukcija u odlučivanju sa promenom distance.

Na kraju teorijskog dela rada, ukratko ćemo prodiskutovati razlike u predviđanjima efekta distance na uloženi kognitivni napor, pošto prema CLT takve razlike ne bi trebalo da se jave, a drugi modeli predviđaju razlike u suprotnim smerovima – jedni predviđaju ulaganje više napora kad se odlučuje za sebe, a drugi kad se daje savet. Pri tom, objašnjenja razlika u kognitivnom naporu sa promenom distance koja ti drugi modeli nude ponovo vraćaju fokus na ulogu afekata u odlučivanju, a već smo objasnili da CLT afekte ne razmatra drugačije od bilo kojih drugih konstrukcija višeg ili nižeg nivoa.

Kognitivni napor u odlučivanju na različitim nivoima distance

Kada se govori o ulozi kognitivnog napora u odlučivanju na različitim nivoima distance važno je napomenuti da predviđanja različitih modela još uvek nisu dovoljno empirijski potkrepljena. Pored toga, za razliku od CLT koja predviđa slične efekte

vremenske i socijalne distance na uloženi kognitivni napor, ostali modeli koje ćemo ovde pomenuti bave se razlikama između saveta i izbora za sebe (socijalna distanca). Još važnije je da se suprotne implikacije modela koji predviđaju razlike u kognitivnom naporu u zavisnosti od socijalne distance zapravo zasnivaju na različitim operacionalizacijama situacija izbora (npr. ponuđene opcije opisane različitim brojem atributa) i kognitivnog napora (npr. broj korišćenih/trажenih informacija; strategije pretraživanja; trajanje odlučivanja). Imajući u vidu sva ova ograničenja za poređenje predviđanja različitih modela, mi ćemo pokušati da ih dovedemo u vezu sa CLT, koja je postavljena kao teorija sa univerzalnim predikcijama – bez obzira na složenost situacije izbora i broj atributa kojima su opisane ponuđene opcije.

Modeli koji predviđaju *ulaganje većeg kognitivnog napora kad se odlučuje za sebe* nego kad se daje savet to obrazlažu time što oni koji donose odluku za sebe očekuju da iskuse i ishode svojih odluka, pa žele da se zaštite od mogućih negativnih posledica. Zapravo, izbegavanje negativnih afekata, kao i kompenzacija (*engl. trade-off*) napora i tačnosti predstavljaju tzv. meta-ciljeve, kojima se ljudi rukovode u svakoj situaciji izbora, samo što očekivanje neposrednog suočavanja sa ishodom odluke dovodi do većeg značaja ovih meta-ciljeva kad se odluka donosi za sebe nego kad se daje savet (Bettman, Luce & Payne, 1998, 2008). U već diskutovanim istraživanjima o davanju saveta o izboru posla, na osnovu karakteristika odabranih opcija zaključeno je da se prilikom izbora za sebe koriste strategije koje podrazumevaju razmatranje više informacija, dok se prilikom davanja saveta koriste različite heurističke strategije, koje podrazumevaju razmatranje manje informacija i korišćenje „prečica“ u zaključivanju (Kray & Gonzales, 1999; Kray, 2000). Ovu tezu podržavaju i modeli o ulozi socijalnih vrednosti u odlučivanju za sebe i druge: kad se odlučuje za sebe u obzir se uzima veći broj informacija, dok se za druge odlučuje u skladu sa opaženim socijalnim normama (Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013).

Za razliku od pretpostavki i empirijskih nalaza o ulaganju većeg kognitivnog napora kada se odlučuje za sebe nego kada se daje savet, u drugim istraživanjima, pokazalo se da *savetodavci ponekad pokazuju čak i veću brigu o tačnosti saveta* u poređenju sa onima koji donose odluke za sebe, te su u skladu s tim skloni ulaganju više napora (Jonas & Frey, 2003; Kray, 2000). Kako se mogu objasniti ove nekonzistentnosti: nekada se više kognitivnog napora ulaže kad se odlučuje za sebe, a

nekad kad se odlučuje za druge? Moguća objašnjenja ponovo ukazuju na to da je važno *o čemu se odlučuje*, kao što je to bio slučaj kod objašnjenja nekonzistentnosti po pitanju rizičnosti odluka koje se savetuju u poređenju sa onim koje se biraju za sebe (Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013). Tada se pokazalo da nije suština u većem ili manjem riziku koji se bira za sebe ili savetuje drugima, nego u opaženim socijalnim normama: drugima su savetovane rizičnije opcije izbora, samo kada su one bile u skladu sa društvenim normama. Slično tome, i u vezi sa razlikama u ulaganju kognitivnog napora prilikom odlučivanja za sebe i druge, empirijski je pokazano da je važna *kompleksnost odluke*: ispitanici smatraju da kompleksnije i zahtevnije odluke (kao na primer, u domenu medicine ili finansijskih ulaganja) iziskuju primenu složenijih strategija odlučivanja (detaljno razmatranje i poređenje opcija i njihovih vrednosti na atributima kojima su one opisane), što zapravo očekuju od svojih savetodavaca. Uprkos tome, kad donose odluke za sebe, skloni su korišćenju jednostavnijih strategija (koje podrazumevaju prečice u zaključivanju). Sklonost ljudi da u slučaju kompleksnijih odluka koriste heurističke strategije i kad odlučuju za sebe, tumači se, ne samo time što te strategije iziskuju ulaganje manje napora, nego i time što se na taj način izbegavaju konflikti, što ponovo vraća fokus na izbegavanje negativnih afekata (Kahn & Baron, 1995).

U teoriji nivoa konstrukcije o uloženom kognitivnom naporu ne diskutuje se s aspekta izbegavanja negativnih afekata, već se zadržava na razmatranju kognitivnog napora u smislu strategija pretraživanja informacija i trajanja procesa odlučivanja. Prema rezultatima jednog neobjavljenog istraživanja, na koje se pozivaju autori CLT, izbori za sebe i saveti za druge ne razlikuju se u pogledu količine korišćenih informacija, već u pogledu načina pretraživanja informacija: kad se bira za sebe, pretraživanje se odvija po opcijama (najpre se pretraže atributi unutar jedne opcije, pa se prelazi na drugu), dok se prilikom davanja saveta pretraživanje vrši prema atributima (pretražuju se vrednosti svake opcije redom po svakom atributu), ali *trajanje procesa odlučivanja* u ova dva slučaja ne razlikuje se značajno (Lieberman, Trope, Stephan, 2007).

U našem istraživanju neće biti praćene strategije odlučivanja, već ćemo se zadržati na merenju vremena utrošenom za izbor na različitim nivoima vremenske i socijalne distance, kao i na proceni ispitanika o tome koliko im je bilo teško da donesu

odluku. Iako su ovakve operacionalizacije kognitivnog napora u skladu sa preporučenim merama za izbore koji podrazumevaju jedan period obrade informacija (Cooper-Martin, 1994), prilikom zaključivanja o efektu distance na uloženi kognitivni napor tokom odlučivanja, zadržaćemo se na ograničenjima u skladu sa operacionalizacijama kognitivnog napora i situacija izbora koje smo koristili u istraživanju.

Predmet istraživanja

Uzimajući u obzir predikcije teorije nivoa konstrukcije (Lieberman, Trope & Stephan, 2007), kao i akumulirane kontradiktorne empirijske nalaze, naše istraživanje osmišljeno je da ispita promene preferencija u zavisnosti od vremenske distance i socijalne distance od ishoda odluke. Efekat vremenske distance na odlučivanje (promenu preferencija) proveravali smo poređenjem razlika između odluka za sebe sa ishodima u bliskoj i udaljenoj budućnosti. Efekat socijalne distance na odlučivanje proveravali smo poređenjem odluka za sebe i saveta za druge. U empirijskim radovima o razlikama između odluka za sebe i saveta za druge (socijalna distanca), osoba kojoj se savet daje obično nije prisutna: nekad je to “sledeći učesnik u eksperimentu” (Pronin, Olivola & Kennedy, 1999; Polman, 2012; Hadar & Fischer, 2008), najbolji prijatelj (Wray & Stone, 2005), nekad se varira nivo bliskosti pa različite grupe ispitanika treba da zamisle da daju savet najboljem prijatelju, poznaniku, studentu s istog ili drugog odeljenja (Kray & Gonzalez, 1999). Prema jednom tumačenju, u načelu, može se napraviti razlika između personalizovanog saveta (za konkretnu osobu) i opšteg saveta (za apstraktnu osobu ili za sve ljude u datoj situaciji): personalizovani savet uzima u obzir i neke lične karakteristike osobe kojoj se daje savet (Fischhoff, 1992). Kako bismo izbegli dodatno usložnjavanje nacrta usled mogućeg ometajućeg delovanja varijabli koje su vezane za personalizovane savete, odlučili smo da veća socijalna distanca bude određena kao davanje saveta nepoznatom kolegi. Budući da prema teoriji nivoa konstrukcije distanca predstavlja kontinuum, može se očekivati postepeno povećanje razlika u izborima kako distanca raste. To znači da smo ovakvim određenjem veće socijalne distance dali i veću mogućnost da se efekat ispolji, nego što bi to bio slučaj kada bi veća distanca podrazumevala npr. bliskog prijatelja.

Naše istraživanje je trebalo da odgovori na tri glavna pitanja. *Prvo pitanje* uključuje dva podpitanja:

a) da li dolazi do promene preferencija sa povećanjem vremenske i sa povećanjem socijalne distance i

b) ako se preferencije sa povećanjem distance menjaju, da li se menjaju na isti način kada se povećava vremenska i kada se povećava socijalna distanca, pošto različiti teorijski modeli predviđaju sličnosti u izborima za buduće ja i saveta za druge (Jamison & Wegener, 2010; Howell, Sweeny & Shepperd, 2014; Pronin, Olivola, Kennedy, 2008;

Trope & Liberman, 2010). Dodatno, prema teoriji nivoa konstrukcije sa povećanjem bilo vremenske bilo socijalne distance predviđa se smanjenje značaja teškoće izvodljivosti cilja (konstrukcije nižeg nivoa) dok bi poželjnost cilja (konstrukcije višeg nivoa) trebalo da raste.

Drugo pitanje je da li povećanje vremenske i povećanje socijalne distance utiče na smanjenje značaja izvodljivosti cilja i povećanje značaja njegove poželjnosti, bez obzira na tip (sadržaj) izvodljivosti i bez obzira na to kako je određen cilj odlučivanja. Ovo pitanje formulisali smo u skladu sa:

a. pretpostavkom CLT o univerzalnom mehanizmu promene mentalnih reprezentacija (konstrukcija) s promenom vremenske ili socijalne distance: sa smanjenjem distance trebalo bi da raste značaj konstrukcija nižeg nivoa (izvodljivosti cilja), a smanjuje se značaj konstrukcija višeg nivoa (poželjnosti cilja) bez obzira na sadržaj konstrukcija (Shapira, Liberman, Trope & Rim, 2012); empirijski podaci ne podržavaju ovu pretpostavku (Gong & Medin, 2012; Williams, Stein & Galguera, 2014);

b. modelima i empirijskim istraživanjima, po kojima se razlike u preferencijama s povećanjem distance mogu objasniti opadanjem značaja koji se pripisuje afektima i subjektivnom iskustvu, pa bi se moglo očekivati da će se efekat distance na promenu preferencija razlikovati u zavisnosti od toga u kojoj meri izvodljivost cilja podrazumeva neprijatne afekte (Ariely & Loewenstein, 2006; Loewenstein, 1996; Van Boven & Loewenstein, 2003; Van Boven, Loewenstein & Dunning, 2005; Van Boven, Loewenstein, Welch & Dunning, 2012);

c. modelima i empirijskim istraživanjima po kojima se razlike u preferencijama s povećanjem distance mogu objasniti većim značajem koji se pripisuje društvenim vrednostima, što ostavlja mogućnost da efekat distance na odlučivanje bude različit u zavisnosti od toga u kojoj meri su ciljevi povezani sa društvenim nasuprot individualnim vrednostima (Beisswanger, Stone, Hupp & Allgaier, 2003; Kray, 2000; Stone & Allgaier, 2008; Stone, Choi, Bruine de Bruin & Mandel, 2013; Stone, Yates & Caruthers, 2002).

Da bismo proverili univerzalnost pretpostavki CLT, odnosno da li efekat distance varira u zavisnosti od sadržaja konstrukcija višeg i nižeg nivoa, istraživanjem smo obuhvatili opise situacija izbora u kojima smo varirali istaknutost afektivnih

aspekata (konstrukcije nižeg nivoa) i istaknutost društvenih vrednosti (konstrukcije višeg nivoa).

Kad je reč o *konstrukcijama višeg nivoa*, one su po definiciji vezane za cilj aktivnosti. Prateći diskusiju iz teorijskog dela rada, prilikom operacionalizacije ciljeva (konstrukcije višeg nivoa), nastojali smo da napravimo razliku između: a. ciljeva koji su prvenstveno usmereni na ličnu dobrobit i b. ciljeva koji su prvenstveno povezani sa socijalnim vrednostima, tako da bude naglašena i socijalna poželjnost. U prvu grupu, slično, kao Havelka (1998), svrstali smo one koji su pretežno utilitarnog karaktera (npr. broj bodova koji se može osvojiti učešćem u odabranoj aktivnosti), kao i one koje su orijentisane na sopstvenu ličnost i lično usavršavanje (npr. usklađenost vrste posla sa ličnim interesovanjima). U drugu grupu, svrstali smo ciljeve koji su prvenstveno vezani za dobrobit drugih ljudi ili neko opšte dobro (npr. doprinos razvoju nauke), kao i one koji uključuju ličnu dobrobit, ali imaju naglašenu socijalnu poželjnost (npr. društveni renome firme za praksu). Plan je bio da empirijski proverimo da li ispitanici opažaju pretpostavljene razlike između opisanih tipova ciljeva, što bi moglo da posluži kao objašnjenje eventualnog variranja efekta distance na odlučivanje u zavisnosti od tipa konstrukcija višeg nivoa. Takođe, proverili smo i da li ispitanici opažaju pretpostavljene razlike između tipova konstrukcija nižeg nivoa

Da bi odgovarali *konstrukcijama nižeg nivoa*, atributi bi trebalo da se odnose na periferne aspekte situacije izbora, odnosno trebalo bi da se odnose na kontekst, okolnosti, prepreke ili sredstva¹⁷ za ostvarenje cilja (Shapira, Liberman, Trope & Rim, 2012). Kako bismo ispitali univerzalnost pretpostavki teorije nivoa konstrukcije i da li ona nudi nešto više u odnosu na Lovenštajnov model o afektivnim uticajima na odlučivanje (Loewenstein, 1996), pokušali smo da načinimo razliku između tipova okolnosti (konstrukcija nižeg nivoa). Uslovno smo ih označili kao *afektivne* i *kognitivne* (*afektivno neutralne*) prepreke ili okolnosti. Pod *afektivnim preprekama*, podrazumevali smo naglašeno neposredno afektivno iskustvo (npr. socijalna neprijatnost; konzumiranje hrane neprijatnih ukusa, udisanje neprijatnih mirisa itd). Prepreke koje smo uslovno

¹⁷ U cilju jednostavnijeg izlaganja, kao sinonim za konstrukcije nižeg nivoa koristićemo termine *prepreke* ili *okolnosti* s obzirom na to da se najčešće operacionalizuju na taj način, iako se time donekle sužava polje njihovog značenja (konstrukcije nižeg nivoa mogu biti i *sredstva* za ostvarenje cilja, kao i bilo koji drugi aspekti situacije izbora koji se mogu smatrati perifernim u određenoj situaciji).

označili kao *kognitivne ili afektivno neutralne* trebalo je u većoj meri da uključuju kognitivne procese prilikom procenjivanja njihove pogodnosti (npr. pogodnost lokacije, pogodnost termina, broj radnih sati itd). Zapravo, bilo je teško osmisliti prepreke tako da potpuno isključuju afektivno iskustvo. Na primer, ako je prepreka *povoljnost termina*, moglo bi se reći da ispitanik *nepovoljnost termina u nedelju ujutru u 7h* povezuje sa tim da mu je *mrsko da ustaje rano*, što u izvesnoj meri podrazumeva afektivno iskustvo. Međutim, procenili smo da je takve prepreke moguće razlikovati od onih koje su inherentno povezane sa neposrednim afektivnim iskustvom (npr. socijalna neprijatnost usled anketiranja roditelja o njihovom seksualnom ponašanju).

U skladu sa razlikovanjem dva tipa ciljeva i dva tipa prepreka konstruisali smo *četiri tipa situacije izbora*. Afektivne prepreke povezali smo sa ciljevima koji su bili ili socijalno poželjni (na primer, spremnost na učešće u neprijatnim ogledima kao podrška razvoju nauke, slično kao u Pronin, Olivola & Kennedy, 2008) ili su bili individualni (na primer, obavezan izbor učešća u jednom od dva ogleda od kojih jedan nosi više kredita, ali je više neprijatan, a drugi nosi manje kredita, ali je manje neprijatan; slično kao u: Van Boven, Loewenstein & Dunning, 2005). Primeri situacija u kojima su prepreke bile afektivno neutralne su one o izboru posla i razvoju karijere (kao u: Kray & Gonzales 1999; Kray, 2000; Danziger, Montal & Barkan, 2012). U tom slučaju, prepreke kao npr. lokacija, broj radnih sati, pogodnost termina i dr. povezivani su sa društvenim (npr. naučni značaj projekta) ili individualnim ciljevima (npr. broj kredita), kao u situacijama sa afektivnim preprekama.

Ukoliko bi se efekat vremenske i socijalne distance na promene preferencija dosledno beležio u svim situacijama izbora, kako predviđa teorija nivoa konstrukcije, to bi moglo da ide u prilog njenim osnovnim pretpostavkama (sa povećanjem distance povećava se značaj konstrukcija višeg nivoa i opada značaj konstrukcija nižeg nivoa bez obzira na njihov sadržaj). U tom slučaju, dodatna potvrda mogla se dobiti podsticanjem nivoa apstraktnosti mišljenja ispitanika, kao što se radilo u ranijim istraživanjima (Gong & Medin, 2012; Fujita, Trope, Liberman, & Levin-Sagi, 2006). Ukoliko bi efekat distance na promenu preferencija varirao u zavisnosti od tipova (sadržaja) konstrukcija višeg i/ili nižeg nivoa, to bi išlo protiv pretpostavki CLT, a istovremeno bi moglo da ide u prilog drugim modelima (Loewenstein, 1996; Stone, Choi, Bruine de Bruin & Mandel, 2013).

Važno je naglasiti da pomenuti modeli o značaju afekata i socijalnih normi u odlučivanju sa promenom distance ne podrazumevaju empirijsku potvrdu koja uključuje naglašene afekte povezane sa zadatkom (Cohen, Tuan Pham & Andrade, 2008), kao što se to čini u CLT paradigmi: od ispitanika se traži izbor između dve opcije sa suprotnim prednostima i slabostima na paru atributa, tako da je teže izvodljiv cilj ujedno i poželjniji. Za razliku od toga, u istraživanjima o ulozi afekata u odlučivanju sa promenom distance, ispituje se efekat distance na značaj koji se pripisuje afektima, bez sistematskog variranja poželjnosti cilja (Loewenstein, 1996). U istraživanjima o ulozi socijalnih vrednosti prati se efekat distance na značaj koji im se pripisuje u vezi sa izvođenjem nekog postupka, bez sistematskog variranja i kontrastiranja prednosti/slabosti poželjnosti cilja i teškoće njegovog izvođenja (Beisswanger, Stone, Hupp & Allgaier, 2003; Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013). Stoga, rezultati istraživanja koje je projektovano kao naše ne mogu direktno da opovrgnu pretpostavke ovih modela, već bi eventualno mogli da ih podrže i ponude dodatna objašnjenja.

Treće pitanje je da li se razlike u odlučivanju sa povećanjem distance mogu povezati sa razlikama u uloženom kognitivnom naporu. Imajući u vidu kontradiktorne implikacije različitih modela, veći kognitivni napor mogao bi se očekivati kad se donose odluke za sebe (Kray & Gonzales, 1999), ali i kad se savetuju drugi (Jonas & Frey, 2003; Kray, 2000), dok prema CLT, razlike ne bi trebalo da se jave (Lieberman, Trope, Stephan, 2007). U teorijskom delu rada već smo pisali o razlikama u operacionalizacijama kognitivnog napora i situacija izbora, što ograničava mogućnosti generalizacije rezultata o efektu distance na uloženi kognitivni napor. Našim istraživanjem nije moguće opovrgnuti pretpostavke modela po kojima se očekuju razlike u uloženom kognitivnom naporu sa promenom distance, ali je moguće proveriti predikcije teorije nivoa konstrukcije, po kojoj se razlike u kognitivnom naporu ne očekuju bez obzira na operacionalizacije ključnih varijabli.

Doprinos istraživanja ogleda se u jasnijem sagledavanju: 1. sličnosti i razlika u preferencijama sa promenom vremenske i sa promenom socijalne distance; 2. mehanizama odlučivanja sa promenom distance, u tom smislu što se proverava da li postoje neki bazični uticaji nezavisni od sadržaja situacija izbora, poput nivoa mentalnih konstrukcija, kao što to pretpostavlja CLT (Trope & Liberman, 2010). Iako ovako osmišljen nacrt ne nudi mogućnost direktne potvrde pretpostavki CLT o ulozi nivoa

konstrukcija u odlučivanju sa promenom distance, eventualna uniformnost nalaza nezavisno od sadržaja, mogla bi da ide u prilog CLT, kao dopuni drugim modelima, koji naglašavaju uticaj pojedinih faktora (afektivnih i visceralnih faktora, Loewenstein, 1996; socijalnih vrednosti i interpersonalnog okvira: Beisswanger, Stone, Hupp & Allgaier, 2003; Kray, 2000; Stone & Allgaier, 2008; Stone, Yates & Caruthers, 2002). Dodatno, sistematskim praćenjem trajanja i procenjene teškoće odlučivanja u nizu situacija izbora istraživanje doprinosi jasnijem uvidu o ulozi ovako operacionalizovanog kognitivnog napora u odlučivanju sa promenom distance.

Ciljevi istraživanja

Opšti cilj istraživanja je bio da se ispita pod kojim uslovima i na koji način se manifestuju razlike u preferencijama sa povećanjem vremenske, a kako s povećanjem socijalne distance. Specifični ciljevi su bili da se ispita:

1. da li ima razlika u izboru opcija sa povećanjem vremenske/socijalne distance;
2. u kojoj meri razlike u izboru opcija u zavisnosti od vremenske distance korespondiraju s razlikama u zavisnosti od socijalne distance;
3. da li se sa promenom vremenske/socijalne distance menja dopadljivost opcija sa kontrastiranim prednostima/slabostima na atributima koji se odnose na izvodljivost/poželjnost ciljeva;
4. da li se razlike u preferencijama sa povećanjem vremenske/socijalne distance dosledno beleže u situacijama izbora, bez obzira na to da li su naglašeni afektivni aspekti, odnosno bez obzira na to da li su ciljevi društveni ili individualni.

Hipoteze

Hipoteze su definisane u skladu s osnovnim pretpostavkama teorije nivoa konstrukcije, koje su empirijski potvrđene u vezi sa efektom vremenske distance na preferencije (Lieberman & Trope, 1998; Trope & Liberman, 2000; Nussbaum, Trope & Liberman, 2003; Forster, Friedman & Liberman, 2004; Eyal, Liberman, Trope & Walther, 2004; Herzog, Hansen & Wänke, 2007; Liberman, Trope, McCrea & Sherman, 2007); i efektom socijalne distance na preferencije (Liviatan, Trope & Liberman, 2008; Stephan, Liberman & Trope, 2010; Polman & Emich, 2011; Danziger, Montal & Barkan, 2012). Takođe smo imali u vidu predviđanja modela koji efekte

vremenske/socijalne distance objašnjavaju ulogom afekata (Loewenstein, 1996) ili društvenih vrednosti (Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013).

Sve hipoteze odnose se na situacije u kojima se odlučuje između dve opcije: poželjnijeg/teže izvodljivog i manje poželjnog/lakše izvodljivog cilja. Predviđanja efekta vremenske distance i socijalne distance iz perspektive CLT zasnivaju se na određenju izvodljivosti kao svojstva nižeg nivoa konstrukcije čiji značaj bi trebalo da se smanjuje, dok bi značaj poželjnosti cilja kao svojstva višeg nivoa konstrukcije trebalo da se povećava sa povećanjem vremenske/socijalne distance. Prema CLT ova pretpostavka trebalo bi da važi bez obzira na to šta je cilj (individualni ili društveni) i kakve su prepreke odnosno okolnosti za njegovo ostvarenje (u kojoj meri su zasićene afektima). Pošto je u CLT preciziran smer, ali nije preciziran tempo promene značaja izvodljivosti/poželjnosti cilja sa promenom distance, važno je da li se u zavisnosti od toga šta je cilj i kakve su prepreke za njegovo ostvarenje menja smer, odnosno da li ima interakcije efekta distance i tipa situacije izbora kako smo ih odredili u ovoj studiji. Dodatno, pošto naša studija nije koncipirana samo u cilju provere predikcija CLT, nego u cilju sticanja jasnijeg uvida o efektima vremenske i socijalne distance na odlučivanje, imajući u vidu i modele koji ove efekte objašnjavaju ulogom afekata (Loewenstein, 1996) ili ulogom društvenih vrednosti (Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013), hipoteze su formulisane tako da se predviđa značajan efekat distance u svakoj situaciji. Podsećamo da slabiji (statistički neznačajan) efekat u bilo kojoj situaciji ne bi išao direktno protiv predikcija bilo kog od ovih modela – pre svega zbog toga što su naša metoda rešenja pratila CLT paradigmu koja za razliku od drugih pomenutih modela uključuje afekat povezan sa zadatkom (Cohen, Tuan Pham & Andrade, 2008). Međutim, variranje veličine efekta u zavisnosti od tipa situacije moglo bi da podrži neki od pomenutih modela (npr. ako bi efekat jasno varirao u zavisnosti od istaknutosti afekata ili istaknutosti društvenih vrednosti) ili da ukazuje na složenije odnose tipa cilja i tipa prepreka za njihovo ostvarenje nego što predviđa bilo koji od ovih modela (npr. ako bi efekat varirao u zavisnosti od povezanosti tipa cilja i tipa prepreke).

H1 i H2 formulisane su za predviđanje efekta vremenske distance (H1) i socijalne distance (H2) na izbor jedne od dve opcije.

H1: Teže izvodljiv poželjniji cilj češće će se birati kada su posledice odluke u udaljenoj nego kada su u bliskoj budućnosti – i to u svim tipovima situacije izbora.

H2: Teže izvodljiv poželjniji cilj češće će biti savetovan drugima nego što će se birati za sebe – i to u svim tipovima situacije izbora..

Hipoteze H3 i H4 formulisane su u vezi sa predviđanjem efekta vremenske distance (H3) i socijalne distance (H4) na *dopadljivost* ponuđenih opcija, odnosno na *relativnu dopadljivost* jedne opcije u odnosu na drugu, što se zasniva na pretpostavci CLT o smanjenju značaja teškoće izvodljivosti i povećanju značaja poželjnosti ciljeva sa povećanjem vremenske ili socijalne distance. Pošto u CLT nije preciziran tempo promene značaja izvodljivosti i poželjnosti sa promenom distance, nego samo smerovi promene, moguće je da se značaj poželjnosti kao centralnog svojstva menja slabije nego značaj izvodljivosti, kao i da se oba svojstva menjaju u podjednako meri. Pri tom, u zavisnosti od stepena poželjnosti i stepena teškoće izvodljivosti (o čemu se u CLT ne raspravlja) moguće je zamisliti različit stepen dopadljivosti jedne i druge opcije na maloj i velikoj distanci, ali bi svakako relativna dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog cilja u odnosu na manje poželjan lakše izvodljiv trebalo da bude pozitivnija na većoj distanci.

H3: Sa povećanjem vremenske distance smanjivaće se značaj izvodljivosti a povećavaće se značaj poželjnosti ciljeva, tako da će relativna dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog u odnosu na manje poželjan lakše izvodljiv cilj biti pozitivnija u udaljenoj nego u bliskoj budućnosti – i to u svim tipovima situacije izbora.

H4: Sa povećanjem socijalne distance smanjivaće se značaj izvodljivosti a povećavaće se značaj poželjnosti ciljeva, tako da će relativna dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog u odnosu na manje poželjan lakše izvodljiv cilj biti pozitivnija kada se daje savet drugima nego kada se odlučuje za sebe – i to u svim tipovima situacije izbora.

Hipoteze H5-H8 odnose se na stepen uloženog kognitivnog napora. Prema CLT, ne bi trebalo očekivati razlike u uloženom kognitivnom naporu prema distanci (bilo vremenskoj bilo socijalnoj), tako da se može očekivati da variranje vremenske odnosno socijalne distance neće uticati na procenu teškoće odlučivanja (H5 i H6), kao ni na vreme potrebno za rešavanje zadataka (H7 i H8). S druge strane, postoje istraživanja koja razlike u odlučivanju za sebe i druge tumače upravo ulaganjem kognitivnog napora. Njihova predviđanja ne idu u istom smeru – prema jednim autorima očekuje se veći kognitivni napor kad se odlučuje za sebe (Bettman, Luce & Payne, 1998, 2008), a

prema drugima kada se daje savet (Kahn & Baron, 1995), pa se po pitanju uticaja socijalne distance na kognitivni napor mogu formulisati i konkurentske hipoteze (H6-1 i H8-1).

II METODOLOŠKI DEO

Najpre ćemo prikazati pripremnu fazu istraživanja, a zatim zajednički metodološki okvir izvedenih ogleda. Nakon toga sledi prikaz metoda, rezultata i diskusije za svaki ogled pojedinačno. Na kraju, pokušaćemo da integrišemo dobijene nalaze, prodiskutujemo ograničenja i doprinos našeg istraživanja proučavanju odlučivanja sa promenom distance.

Pripremna faza

Nacrtom je bilo planirano da najpre testiramo *značaj tema* na koje bi se odnosile situacije izbora, a zatim *nivo konstrukcija atributa* kojima će biti opisane opcije izbora. Tokom realizacije studije, pokazalo se da je neophodno empirijski proveriti i razvrstavanje atributa po *tipovima* konstrukcija nižeg nivoa (afektivne/afektivno neutralne prepreke) i konstrukcija višeg nivoa (individualni/društveni ciljevi), što je poslužilo za dodatne provere rezultata Ogleda 1. Detaljno ćemo prikazati rezultate ove faze istraživanja, pošto smo se problemom operacionalizacije tipova ciljeva i prepreka bavili i u narednim ogledima, pokušavajući što više da naglasimo razlike između njih (rezime pripreme faze je u Tabeli 2)

Tabela 2

Pregled metoda u pripremaoj fazi Ogleda 1

OPIS PROBLEMA	INSTRUMENT I ZAVISNE VARIJABLE	BROJ ISPITANIKA
1. Procena značaja tema	Procena značaja 20 tema na petostepenoj skali	52
2. Određivanje nivoa konstrukcija atributa	33 para atributa: procena težine (značaja) koju bi svaki atribut trebalo da ima u opisanoj situaciji prilikom donošenja odluke, ako ukupna težina treba da bude 100	60
3.1. Razlikovanje individualnih i društvenih ciljeva	12 opisa situacija izbora između opcija sa više/manje poželjnim ciljevima: procena značaja cilja (individualni/društveni) na 11-stepenim skalama	39
3.2. Razlikovanje afektivnih i „afektivno neutralnih“ teškoća za ostvarenje cilja	12 opisa situacija izbora između opcija sa više/manje nepogodnim konstrukcijama nižeg nivoa: procena zastupljenosti afektivnih/kognitivnih faktora prilikom odlučivanja, na 11-stepenim skalama	35
	Ukupno	186

Izbor tema

Listu od 20 tema pripremili smo imajući u vidu da će uzorak obuhvatiti studentsku populaciju. Teme koje smo odabrali pokrivala su različite nastavne i vannastavne aktivnosti: programi studentske razmene, stručna praksa, učešće na naučnim skupovima, volontiranje na humanitarnim projektima itd. Značaj svake teme procenjivan je na petostepenoj skali sa polovima: 1 = *sasvim nevažno* i 5 = *veoma važno*. Uzorak su činili studenti žitelji Studentskog grada u Beogradu ($N = 52$).

Rezultati su pokazali da su za sve teme prosečne ocene bile veće od srednje vrednosti skale, u rasponu od $M = 3.37$ (studentske ekskurzije) do $M = 4.79$ (stručna praksa)¹⁸. Više od polovine ispitanika dalo je ocene 4 ili 5 za svaku od navedenih tema, izuzev u slučaju studentskih ekskurzija, gde je takvu ocenu dalo 46.2% ispitanika. Manje od 10% ispitanika davalo je ocene 1 ili 2 za značaj svake teme, izuzev studentskih ekskurzija (25% ocene 1 ili 2) i sportskih sadržaja (26.9% ocene 1 ili 2), gde su zabeležena i najveća raspršenja podataka ($SD_{ekskurzije}=1.24$; $SD_{sport}=1.32$). Odlučili smo da u nastavku pripreme stimulus materijala izostavimo ove dve teme, iako su ocenjene (malo) iznad proseka, pošto su sve ostale teme ocenjene pozitivnije i imale su manje raspršenje ocena.

Određenje nivoa konstrukcija za parove atributa

U ovom delu pripremne faze empirijski smo proveravali pretpostavke o konstrukcijama nižeg nivoa (sekundarni, periferni aspekti) i konstrukcijama višeg nivoa (primarni, centralni, suštinski aspekti) (Trope & Liberman, 2003; 2010). Kao što smo već pomenuli, u istraživanjima u CLT paradigmi, određenje nivoa konstrukcija uglavnom se zasniva na teorijskim pretpostavkama, bez dodatne empirijske provere takvog određenja, odnosno kako ispitanici opažaju pretpostavljene razlike. Pri tom, kao što smo diskutovali u teorijskom rada, događalo se da neka svojstva prema jednim kriterijumima odgovaraju konstrukcijama nižeg, a prema drugim kriterijumima konstrukcijama višeg nivoa, što se *post hoc* tumačilo tako da su neka obeležja nivoa konstrukcija bitnija od drugih (videti str. 24).

Naš cilj u ovoj fazi bio je da se utvrdi da li postoje sistematske razlike u opažanju atributa koji teorijski odgovaraju određenju konstrukcija višeg nivoa (ciljevi) i

¹⁸ Lista tema sa rezultatima procene njihovog značaja je u Prilogu 1

konstrukcija nižeg nivoa (prepreke/sredstva/okolnosti za ostvarenje ciljeva), bez obzira na njihov sadržaj – da li su naglašeni afekti kao konstrukcije nižeg nivoa i/ili istaknuta društvena poželjnost kao konstrukcije višeg nivoa. Da bismo to proverili već u ovoj fazi morali smo da vodimo računa o tome da obuhvatimo situacije izbora tako da se razlikuju prema pretpostavljenim tipovima konstrukcija višeg nivoa (društveni ili individualni ciljevi) i tipovima konstrukcija nižeg nivoa (afektivne ili afektivno neutralne), u skladu sa diskusijom u teorijskom delu ovog rada. Kasnije u tekstu ćemo videti da smo načinili i neke pogrešne kategorizacije, što smo naknadno korigovali na osnovu rezultata naknadne empirijske provere.

Konačna forma *instrumenta* obuhvatila je 33 zadatka sa opisima situacija izbora između dve opcije. U svakoj situaciji izbora, jedna opcija imala je poželjniji teže izvodljiv cilj, a druga manje poželjan ali lakše izvodljiv cilj. Na primer: „Firme koje nude poslove u skladu s vašim interesovanjima nude angažman svakoga dana od 9h do 20h. Firme koje nude poslove koji nisu baš u skladu s vašim interesovanjima nude fleksibilan angažman, 5 do 7 sati dnevno, u bilo kom intervalu tokom dana, samo treba obavestiti poslodavca.“¹⁹

Zavisna varijabla operacionalizovana je kao procena težine (značaja) koju bi svaki atribut trebalo da ima u toj situaciji prilikom donošenja odluke, ako ukupna težina treba da bude 100. Atributi su prikazani u kontekstu situacije i procenjivani u relaciji jedan prema drugome. Smatrali smo da je takvo rešenje više u skladu sa pretpostavkom o relativnom odnosu konstrukcija višeg i nižeg nivoa, nego da su procenjivani zasebno, najpre jedan, pa drugi atribut. Na primer, kada bismo pitali uopšteno „Kad razmišljate o izboru kursa, koliko je za Vas značajna ljubaznost nastavnika?“, procena ispitanika ne mora nužno da bude ista kao kada se pita „Kad razmišljate o izboru kursa, koliko je za Vas značajna ljubaznost nastavnika, a koliko njegova afirmisanost, ako ukupan značaj treba da iznosi 100?“. Pored toga, smatrali smo da je ekološki validnije postaviti pitanje o tome šta treba da ima veću težinu (veći značaj), nego da tražimo od ispitanika da procenjuju attribute na skali relevantnosti za cilj (što je svakako naglašeno opisom situacije, jer je cilj direktno povezan sa nivoom konstrukcija).

U istraživanju je učestvovalo 60 studenata Univerziteta u Beogradu.

¹⁹ Instrument za proveru određenja nivoa konstrukcija atributa je u Prilogu 2.

Rezultati su pokazali da kada su prepreke bile određene kao afektivno neutralne (nepovoljnost lokacije, termina, broja radnih sati), procene značaja atributa uglavnom su bile statistički značajno različite od srednje vrednosti skale (najčešće na nivou $p < .001$) i to bez obzira na to da li su ciljevi bili povezani sa društvenim vrednostima ili su bili prvenstveno individualni: ciljevima se pripisivao veći značaj nego preprekama (Tabela 3)²⁰.

Tabela 3

Procena značaja koji atributi treba da imaju u odlučivanju (afektivno neutralne prepreke)

Opis situacija izbora i tipova ciljeva	Atributi / konstrukcije	Ocena značaja koji treba da imaju atributi			
		M	SD	t	p
Izbor firme za obavljanje stručne prakse	P – broj radnih sati	31.63	21.57	6.60	.000
	C – interesovanje za posao	68.37			
	P – broj sati sporednog angažmana	37.72	21.46	4.43	.000
	C – interesovanje za posao	62.28			
C: individualni (interesovanje za posao) ili društveni (renome firme)	P – broj radnih sati	35.62	23.46	4.75	.000
	C – renome firme u stručnoj i naučnoj javnosti	64.38			
	P – broj sati sporednog angažmana	36.95	21.30	4.75	.000
	C – renome firme u stručnoj i naučnoj javnosti	63.05			
Izbor kursa na studijama	P – pogodnost termina	35.33	19.84	5.73	.000
	C – kvalitet obavezne literature	64.67			
C: individualni (kvalitet literature), ili društveni (naučni značaj projekata, afirmisanost nastavnika)	P – obim literature	39.13	21.66	3.89	.000
	C – naučni značaj projekata u kojima je omogućeno učešće	60.87			

Napomena: P – prepreke / konstrukcije nižeg nivoa; C – ciljevi /konstrukcije višeg nivoa

Kada su prepreke bile određene kao afektivne (visceralna ili socijalna neprijatnost) rezultati su varirali: razlika u proceni njihovog značaja u odnosu na ciljeve najčešće nije bilo, a u nekim slučajevima prepreke su bile ocenjene značajnijim od ciljeva (primeri su u Tabeli 4). Na primer, atmosferi u timu za grupni rad (prepreka;

²⁰ Rezultati na svim zadacima su u Prilogu 3.

konstrukcija nižeg nivoa) pripisan je veći značaj nego ličnom interesovanju za temu (cilj; konstrukcija višeg nivoa). Međutim, kada su iste (afektivne) prepreke bile povezane sa društveno poželjnim ciljevima, procenjeni značaj se menjao, tako što su društveni ciljevi ocenjeni značajnijim. I u drugim slučajevima, kada su prepreke bile naglašeno afektivne (npr. neprijatnost ukusa), nije bilo značajnih razlika kada su ciljevi bili individualni (broj bodova). Kada su bile povezane sa društvenim ciljevima (npr. naučni doprinos), značaj koji se pripisivao visceralnoj (ili socijalnoj) neprijatnosti bio je manji i razlika u pripisanom značaju atributima bila je značajna.

Tabela 4

Procena značaja koji atributi treba da imaju u odlučivanju (afektivne prepreke)

Opis situacije izbora i tipova ciljeva	Atributi / konstrukcije	Ocena značaja koji treba da imaju atributi			
		M	SD	t	p
	P - neprijatnost mirisa	42.85	23.74	2.33	.023
Izbor učešća u jednom od ogleda o uticaju neprijatnih telesnih stanja na socijalnu percepciju u svojstvu ispitanika	C - broj bodova	57.15			
	P - neprijatnost ukusa	54.75	26.42	- 1.39	ns
	C - broj bodova	45.25			
	P - neprijatnost mirisa	26.37	19.26	9.50	.000
C: društveni (doprinos razvoju nauke) ili individualni (broj bodova)	C - doprinos razvoju nauke	73.63			
	P - neprijatnost ukusa	40.10	23.39	3.28	.002
	C - doprinos razvoju nauke	59.90			
Izbor anketiranja u projektu "Seksualne navike i stavovi o seksualnom ponašanju"	P - socijalna neprijatnost	46.42	24.18	1.15	ns
C: društveni (naučni značaj) ili individualni (oslobađanje obaveze pisanja seminarnih radova)	C - oslobađanje obaveze pisanja tri seminarska rada	53.58	24.18		
	P - socijalna neprijatnost	42.18	26.29	2.30	.025
	C - naučni značaj	57.82			
Izbor grupnog studentskog rada	P – atmosfera u timu	55.38	23.35	- 1.79	.079
	C – lično interesovanje	44.62			
C: individualni (značaj teme za master rad) i društveni (naučni doprinos projekta)	P - atmosfera u timu	41.60	22.79	2.86	.006
	C - naučni doprinos	58.40			

Napomena: P – prepreke / konstrukcije nižeg nivoa; C – ciljevi / konstrukcije višeg nivoa

U načelu, rezultati su pokazali da je na procenu značaja koji atributi treba da imaju u odlučivanju, pored nivoa konstrukcija, uticao i njihov sadržaj, odnosno tip konstrukcija nižeg i višeg nivoa. Ovakvi rezultati ne idu direktno protiv pretpostavki CLT, zato što CLT predviđa relativne promene značaja konstrukcija višeg nivoa (ciljevi) i nižeg nivoa (sredstva/prepreke/okolnosti) (Lieberman, Trope & Stephan, 2007; Trope & Liberman, 2003; 2010). O tome se zaključuje poređenjem značaja koji se pripisuje konstrukcijama višeg i nižeg nivoa – odnosno poređenjem preferencija opcija sa prednostima/slabostima na konstrukcijama višeg/nižeg nivoa – na maloj i velikoj distanci, što smo naknadno proveravali ogledima koji su usledili.

Iz ugla CLT, bez obzira na to kako je procenjen značaj svakog atributa u parovima koje smo mi zadavali u pripremnoj fazi, moglo bi se očekivati da će se sa povećanjem [smanjenjem] distance njihov značaj menjati: smanjivaće se [povećavaće se] značaj atributa koji odgovaraju konstrukcijama nižeg nivoa, a povećavaće se [smanjivaće se] značaj atributa koji odgovaraju konstrukcijama višeg nivoa, što bi trebalo da se odrazi na preferencije opcija sa kontrastiranim prednostima/slabostima na konstrukcijama višeg/nižeg nivoa. Međutim, ako bi se predviđene promene i dogodile, može se postaviti pitanje koliko je ubedljivo uvek ih objašnjavati nivoom konstrukcija. Preciznije, koliko je ubedljivo objašnjavati ih nivoom konstrukcija u slučajevima kada su prepreke ocenjene kao podjednako značajne ili čak i značajnije u odnosu na ciljeve, imajući u vidu pretpostavku CLT da se proces apstrahovanja suštinskih invarijantnih aspekata objekata odvija u skladu sa ciljevima aktivnosti koji određuju koja svojstva su suštinska, centralna, a koja periferna (Trope & Liberman 2010; Shapira, Liberman, Trope & Rim, 2012)? Kako CLT ne nudi ograničenja u pogledu stepena poželjnosti cilja ili stepena nepovoljnosti prepreka za njihovo ostvarenje, kao ni u pogledu sadržaja ciljeva i prepreka, u ovom trenutku pripreme istraživanja zadržali smo se na zaključku da rezultati pripremne faze dodatno upućuju na pitanje da li će se pretpostavke teorije nivoa konstrukcije o efektu distance na promene značaja konstrukcija nižeg i višeg nivoa dosledno ispoljavati bez obzira na ove parametre. Ukoliko bi se efekat distance na odlučivanje dosledno ispoljavao, otvara se pitanje uloge nivoa konstrukcije u tom procesu.

Empirijska provera tipologije ciljeva i prepreka za njihovo ostvarenje

Testiranje tipologije ciljeva i prepreka za njihovo ostvarenje izveli smo nakon Oгледа 1, ali ga prikazujemo kao deo pripremne faze pošto smo na osnovu rezultata ovog testiranja kontrolisali rezultate Oгледа 1. Takođe, u narednim ogedima koristili smo rezultate ovog testiranja kao dodatni kriterijum razvrstavanja atributa, pošto smo nastojali u što većoj meri da naglasimo razlike između pretpostavljenih tipova ciljeva i prepreka za njihovo ostvarenje.

Na nezavisnim uzorcima ispitanika proverili smo: 1. da li ima razlika u opažanju teorijski određenih individualnih i društvenih ciljeva; 2. da li ima razlika u proceni naglašenosti afektivnih nasuprot kognitivnim procesima prilikom razmatranja opcija izbora u zavisnosti od pretpostavki o afektivnim nasuprot afektivno neutralnim preprekama za ostvarenje cilja.

Kreirali smo *dva instrumenta*, u kojima su bile opisane situacije izbora između dve opcije tako što su prilikom opisa ponuđenih opcija istaknute njihove razlike ili po poželjnosti cilja (u instrumentu o tipovima ciljeva) ili po preprekama na putu ostvarenja cilja (u instrumentu o tipovima prepreka za ostvarenje cilja)²¹.

Za procenu *tipa ciljeva* zavisna varijabla je bila procena da li je opisana situacija u većoj meri od društvenog ili individualnog značaja, na skali od 1 (društveni značaj) do 11 (individualni značaj). Za procenu *naglašenosti afektivnih činilaca*, traženo je da se oceni da li prilikom razmatranja ponuđenih opcija dominiraju afektivni ili kognitivni faktori. Korišćena je skala procene sa polovima: 1 (dominiraju afektivni faktori) i 11 (dominiraju kognitivni faktori).

Ispitivanje je izvedeno na nezavisnim uzorcima studenata treće godine psihologije: za tipove ciljeva ($N = 39$) i za tipove prepreka ($N = 35$).

Rezultati su potvrdili pretpostavljene *razlike u proceni značaja dva tipa ciljeva* (t ($N = 39$) = 13.37, $p < .001$; $M_{dif} = 3.83$, $SD_{dif} = 1.79$, 95% $CI[3.25, 4.41]$). Za ciljeve koje smo odredili kao društvene procenjeno je da imaju više društveni nego individualni značaj ($M = 5.48$, $SD = 1.41$, 95% $CI[5.02, 5.94]$), a ciljevi koje smo odredili kao individualne ocenjeni su kao da imaju više individualni nego društveni značaj ($M = 9.32$, $SD = 1.19$, 95% $CI[8.94, 9.7]$). Posmatrano po zadacima, ocene za tipove ciljeva

²¹ Instrumenti za procenu tipova ciljeva i tipova prepreka su u Prilogu 4.

išle su u očekivanim smerovima u odnosu na srednju vrednost skale²². Izuzetak je bila „afirmisanosti predavača“ (Q12)²³, koju smo mi klasifikovali kao društveni cilj imajući u vidu potkategoriju društvenih vrednosti u kategorizaciji kojom smo se rukovodili (Havelka, 1998), a ispitanici su ocenili da je cilj više od individualnog nego društvenog značaja, što ukazuje i na problem u operacionalizaciji zavisne varijable koja meri procenu značaja cilja nezavisno od njegove društvene poželjnosti, što bi trebalo uzeti u obzir u narednim testiranjima.

Naglašenost afektivnih nasuprot kognitivnim faktorima. Za prepreke klasifikovane kao naglašeno *afektivne*, ispitanici su opažali da dominiraju više afektivni činioci ($M = 5.54$, $SD = 1.33$, 95% $CI[5.1, 5.95]$), a za *neutralne* su procenjivali da više dominiraju kognitivni činioci ($M = 6.25$, $SD = 1.61$, 95% $CI[5.71, 6.79]$). Iako statistički značajne, ove razlike su bile slabije izražene o čemu govore i preklapajući intervali poverenja ($t(N = 35) = 2.87$, $p = .007$; $M_{dif} = 0.71$, $SD_{dif} = 1.47$, 95% $CI[0.21, 1.22]$). Dodatno, kada smo proverili ocene po zadacima, otkrili smo da je bilo čak tri opisa prepreka koje smo mi odredili kao „afektivno neutralne“ (Q7, Q10, Q12), a prema ocenama ispitanika bile su više afektivno zasićene, iako ove razlike nisu bile statistički značajne u odnosu na srednju vrednost skale. Takođe, bilo je dva opisa koja smo mi odredili kao afektivno zasićena (Q3 i Q4), a ispitanici su ocenili da više dominiraju kognitivni procesi.²⁴

U načelu, izgleda da su veoma suptilne razlike u opaženoj zastupljenosti afektivnih nasuprot kognitivnim procesima u zavisnosti od toga kako su operacionalizovane prepreke u situaciji izbora između opcija u kojima su te prepreke izražene u različitoj meri. Pri tom, procenjeno je da je najizraženija zastupljenost kognitivnih procesa u slučajevima opisa prepreka numeričkim vrednostima, pa je moguće da su ispitanici procenjivali s obzirom na način opisa pre nego s obzirom na to na šta se taj opis odnosi. Drugim rečima, može se kritikovati način na koji smo pokušali empirijski da proverimo tipologije koje smo koristili, ali smo smatrali da bi rezultati

²² Prikaz rezultata za pojedinačne ciljeve je u Prilogu 5.

²³ Provera rezultata Oгледа 1 pokazala je da zadaci koji su uključivali ovaj cilj nisu značajano moderirali efekat vremenske i socijalne distance na odlučivanje po tipovima situacija, pa rezultate na ovom zadatku nismo isključili iz obrade, ali smo za naredne oglede birali ciljeve koji su se jasnije mogli razvrstati po pretpostavljenim kategorijama.

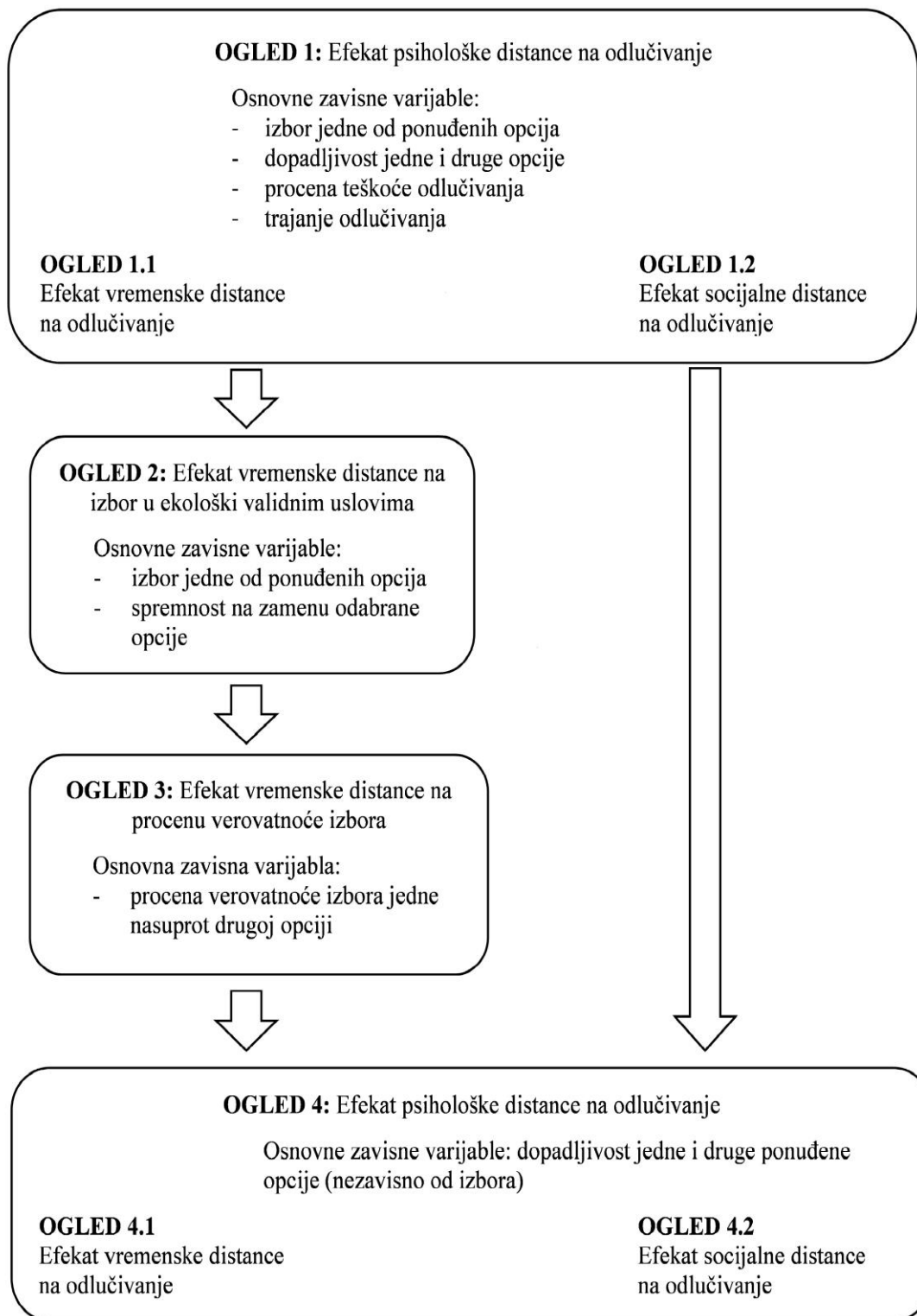
²⁴ Prikaz rezultata za pojedinačne prepreke je u Prilogu 5.

ovakvog ili sličnog testiranja mogli da posluže kao dodatna kontrola istraživačkih odluka. U našem istraživanju, na osnovu rezultata ovog testiranja načinjena je dodatna kontrola rezultata Oгледа 1, a prilikom kreiranja stimulusa za naredne oglede birali smo attribute koji su jasnije mogli da se razvrstaju s obzirom na ocene ispitanika i logičku argumentaciju. Sledi prikaz zajedničkog metoda za izvedene oglede.

Metod istraživanja

Kao što je bilo planirano nacrtom, najpre smo sproveli dve paralelne serije dvofaktorskih ogleда. U prvoj seriji varirana su dva faktora: vremenska distanca (2 nivoa: bliska budućnost nasuprot udaljenoj budućnosti) i tip situacije izbora (4 nivoa: afektivne ili afektivno neutralne prepreke povezane sa društvenim ili individualnim ciljevima). U drugoj seriji varirani su: socijalna distanca (2 nivoa: ja ili drugi) i tip situacije izbora (4 nivoa: afektivne ili afektivno neutralne prepreke povezane sa društvenim ili individualnim ciljevima). Varijable vremenska distanca i socijalna distanca bile su neponovljene, a tip situacije izbora ponovljena po ispitaniku.

Rezultati glavnog ogleда dali su jasne smernice za prihvatanje/odbacivanje nekih hipoteza (o ulozi kognitivnog napora u odlučivanju sa promenom distance). Pošto se istovremeno otvorio problem potpunog izostanka efekta vremenske distance na izbor, Ogleđi 2 i 3 planirani su u cilju sticanja dodatnih uvida o efektu vremenske distance na izbor. Konačno, u Ogleđu 4 vratli smo se poređenju efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje, da bismo utemeljili i produbili uvid o tim efektima na dopadljivost ponuđenih opcija nezavisno od izbora (Slika 1).



Slika 1. Shema realizacije ogleda

Varijable i njihova operacionalizacija

Nezavisne varijable. Faktori su definisani u skladu sa konceptima i operacionalizacijama u teoriji nivoa konstrukcije (Lieberman, Trope & Stephan, 2007; Trope & Liberman, 2010).

1. Vremenska distanca određena je kao udaljenost od aktuelnog trenutka i obuhvatila je dva nivoa:
 - a. izbor za sebe u bliskoj budućnosti (tokom istog dana ili nedelje, u zavisnosti od situacije);
 - b. izbor za sebe u daljoj budućnosti (naredni semestar ili za godinu dana).
2. Socijalna distanca određena je kao udaljenost od *ja* sa dva nivoa:
 - a. izbor za sebe;
 - b. savet za nepoznatu osobu (kolegu koga je ispitanik tek upoznao).
3. Tip situacije izbora izveli smo u odnosu na određenje konstrukcija nižeg nivoa / prepreke i konstrukcija višeg nivoa / ciljevi. Tip prepreka varirali smo tako da budu sa ili bez naglašenih afekata (bez naglašenih afekata smo uslovno označiti kao *kognitivne ili afektivno neutralne*). Ciljevi su određeni tako da budu individualni ili društveni. Povezivanjem tipova ciljeva i tipova prepreka, dobili smo četiri tipa situacije izbora, koje su se odnosile na razna pitanja od značaja za studentski život (ispitanici su bili studenti):
 - a. afektivne prepreke / individualni ciljevi – na primer, obavezan izbor učešća u jednom od ogleđa, od kojih je jedan više neprijatan ali nosi više kredita, a drugi je manje neprijatan i nosi manje kredita;
 - b. afektivne prepreke / društveni ciljevi – na primer, obavezan izbor učešća u jednom od ogleđa od kojih je jedan više neprijatan ali daje veliki doprinos nauci, a drugi je manje neprijatan ali i manje bitan u naučnom smislu (slično kao u Pronin, Olivola & Kennedy, 2008);
 - c. afektivno neutralne prepreke / individualni ciljevi – na primer, izbor privremenog posla od kojih jedan nudi mentalno stimulativne poslove, ali su kancelarije na nepogodnoj lokaciji, a drugi je na pogodnoj lokaciji ali ne nudi mentalno stimulativne poslove;
 - d. afektivno neutralne prepreke / društveni ciljevi – na primer, izbor volonterskog angažmana, od kojih jedan nudi fleksibilno radno vreme ali

je to organizacija sa projektima od manjeg društvenog značaja, a drugi ima striktno radno vreme i društveno značajnije projekte.

Zavisne varijable. Namera nam je bila da predvidimo veći broj zavisnih varijabli, kako bismo jasnije sagledali efekte vremenske i socijalne distance na odlučivanje. Imali smo u vidu i rezultate oglada realizovanih u okviru CLT, kojima su evidentirani efekti distance kako na izbor između ponuđenih opcija, tako i na dopadljivost (npr. Liberman & Trope, 1998; Trope & Liberman, 2000). Pored toga, u okviru CLT nije precizirano da li se sa povećanjem distance predviđa ujednačena promena značaja konstrukcija nižeg nivoa (koja bi trebalo da se smanjuje) i konstrukcija višeg nivoa (koja bi trebalo da se povećava). Stoga smo planirali direktno da poredimo dopadljivost svake od ponuđenih opcija po nivoima distance, ali takođe da pratimo i relativnu dopadljivost – razliku u ocenama jedne i druge opcije u svakoj situaciji izbora (dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog cilja u odnosu na manje poželjan lakše izvodljiv). Da bi se stekao jasniji uvid u promene značaja konstrukcija nižeg i višeg nivoa, u ogledima u CLT paradigmi obično se prati efekat distance na promenu preferencija svake opcije izbora, koje se ocenjuju na zasebnim skalama (Todorov, Goren & Trope, 2007; Trope & Liberman, 2000). Ovakav pristup smo i mi planirali, iako bi takvo rešenje moglo da se kritikuje, pošto se može protumačiti kao da se podrazumevaju nezavisne procene dopadljivosti ponuđenih opcija. U situaciji odlučivanja između dve opcije koje su opisane tako da se pretpostavlja poređenje jedne u odnosu na drugu (lakša/teža izvodljivost povezano sa manjom/većom poželjnošću), nezavisna procena svake do njih ne bi imala smisla, posebno ako nas zanimaju relativne promene značaja atributa sa promenom distance. Međutim, pošto naša studija podrazumeva situacije odlučivanja između dve opcije koje su istovremeno prezentovane, pretpostavljamo da ispitanici ocenjuju jednu u odnosu na drugu bez obzira na to što ocenjuju svaku na posebnoj skali. Empirijski je pokazano da ljudi različito ocenjuju opcije u zavisnosti od toga da li im je prezentovana samo jedna, koju onda nemaju sa čim da porede, ili su im prezentovane obe, kada im se obično zadaje da ocene svaku na zasebnoj skali da bi se izveli precizniji zaključci o razlikama između ocena u jednom i drugom modu (Hsee, Loewenstein, Blount & Bazerman, 1999; Hsee & Zhang, 2004).

Osnovne zavisne varijable bile su preferencije, operacionalizovane kao:

- a. izbor jedne od dve ponuđene opcije;
- b. dopadljivost odabrane opcije na devetostepenoj skali sa polovima 1 – *uopšte mi se ne dopada*, 9 – *veoma mi se dopada*;
- c. dopadljivost opcije koja nije odabrana na devetostepenoj skali sa polovima 1 – *uopšte mi se ne dopada*, 9 – *veoma mi se dopada*.

Pored glavne zavisne varijable, u prve dve serije ogleđa (sa faktorima: vremenska i socijalna distanca), merili smo i kognitivni napor, operacionalizovan u skladu sa preporučenim merama za izbore koji podrazumevaju jedan period obrade informacija, odnosno za odluke koje se ne donose u više faza, tako da zabeležimo i vreme odlučivanja i ocenu ispitanika (Cooper-Martin, 1994):

- a. teškoća izbora operacionalizovana kao procena na devetostepenoj skali sa polovima: 1 – *veoma malo*, 9 – *veoma mnogo*;
- b. vreme izbora mereno od prezentovanja situacije izbora do izbora jedne od ponuđenih opcija u svakom zadatku (izraženo u milisekundama);
- c. ukupno vreme rešavanja zadatka mereno od prezentovanja situacije izbora do prelaska na naredni zadatak (izraženo u milisekundama).

Podrazumevali smo da vreme reakcije nije precizna mera uloženog kognitivnog napora tokom odlučivanja, ali smo ovu meru uključili imajući u vidu to da su je koristili i autori CLT za zaključivanje o uloženom kognitivnom naporu u odlučivanju sa promenom distance (Lieberman, Trope, Stephan, 2007). U našem istraživanju vreme reakcije tretiraće se kao dopunska informacija uz procenu teškoće odlučivanja. Zbog različitih mogućnosti merenja kognitivnog napora interpretaciju rezultata ćemo ograničiti u skladu sa operacionalizacijama koje smo koristili.

Dodatne mere promena preferencija koje smo pratili, bile su izvedeni skorovi za svaki tip situacije izbora (po 6 zadataka) i ukupan skor (za sve zadatke).

U slučaju izbora opcije, kao kategoričke varijable, izvedeni skor za svaki tip situacije bila je frekvencija izbora poželjnijih teže izvodljivih ciljeva. Dakle, pošto je ogled obuhvatio ukupno 24 zadatka, po 6 za svaki tip situacije, svaki ispitanik za svaki tip situacije izbora mogao je da dobije skor 0–6. Na isti način, odredili smo ukupan skor

ispitanika za izbor poželjnijih teže izvodljivih ciljeva, koji je mogao imati vrednosti 0–24²⁵.

U slučaju dopadljivosti opcija izbora, za svaki tip situacije izbora (i ukupno za sve zadatke) računata je prosečna vrednost na skali procene za poželjnije teže izvodljive ciljeve i prosečna vrednost na skali vrednovanja za manje poželjne lakše izvodljive i to: a. samo za odabrane opcije; b. bez obzira na izbor.

Druga varijanta izvedenog skora za stepen dopadljivosti opcija odnosila se na relativnu dopadljivost jedne opcije u odnosu na drugu: razlika ocene dopadljivosti poželjnijeg teže izvodljivog u odnosu na manje poželjan lakše izvodljiv cilj. U zavisnosti od toga koja opcija je pozitivnije procenjena, skor je mogao da varira u rasponu od –8 do +8 (Ogled 1), odnosno u rasponu od –9 do +9 (Ogled 4). Nakon ovako izračunatih skorova za svaki zadatak, bilo je moguće računati prosečni skor za svaki tip situacije posebno i za sve ukupno.

U slučaju uloženog kognitivnog napora, za svaki tip situacije (kao i ukupno) računali smo dve dodatne mere: a. prosečna procena teškoće donošenja odluke; b. prosečno vreme izbora (rešavanja zadatka). Takođe, računali smo prosečno vreme i prosečnu procenu teškoće odluke sumarno za sve zadatke.

U Ogledu 1 bile su zastupljene sve pomenute zavisne varijable, dok je u ostalim ogledima njihov broj bio je manji, a bilo je i promena operacionalizacija (Slika 1). U Ogledu 2, pored izbora jedne od ponuđenih opcija, ispitali smo i spremnost da se odabrana opcija zameni. U Ogledu 3, izbor je operacionalizovan tako da bude kontinualna varijabla: procena verovatnoće izbora jedne nasuprot drugoj opciji na desetostepenoj skali (1 = *sigurno opcija A*, 10 – *sigurno opcija B*). U Ogledu 4 dopadljivost svake opcije merena je nezavisno od izbora na desetostepenim skalama procene (1 – *uopšte mi se ne dopada*, 10 – *veoma mi se dopada*).

²⁵ U ovom slučaju, nije bilo potrebno pratiti i frekvenciju izbora manje poželjnih lakše izvodljivih, jer su u pitanju komplementarne vrednosti u odnosu na frekvenciju izbora opcija povoljnijih na konstrukcijama nižeg nivoa.

Stimulus materijal

Stimulusi su bili zadaci izbora (i ocene dopadljivosti) u problemima od značaja za studentski život u skladu sa rezultatima testiranja o značaju tema i nivou konstrukcija atributa, što smo dodatno dopunili empirijskom proverom tipova ciljeva i tipova prepreka za njihovo ostvarenje.

Opcije izbora u svakoj situaciji bile su predstavljene suprotnim prednostima/slabostima na atributima koji se odnose na izvodljivost/poželjnost cilja: a) lakše izvodljiv manje poželjan cilj, b) teže izvodljiv poželjniji cilj. U svim serijama ogleda, opcije izbora bile su iste u odgovarajućim zadacima prema tipu situacije izbora i nivou distance.

U Ogledu 1 (vremenska i socijalna distanca) za svaku situaciju izbora zadavano je 6 zadataka, što čini ukupno 24 zadatka po ispitaniku. U skladu sa variranjem socijalne i vremenske distance, što je bilo uključeno u zadatak, bilo je kreirano ukupno 96 različitih zadataka.

U Ogledu 2 (vremenska distanca) bila su 4 zadatka (po 1 za svaki tip situacije izbora), odnosno ukupno 8 zadataka.

Ogled 3 (vremenska distanca) obuhvatio je 16 zadataka po ispitaniku (po četiri za svaki tip situacije izbora), odnosno 32 zadatka ukupno za oba nivoa vremenske distance.

Ogled 4 (vremenska i socijalna distanca) obuhvatio je takođe 16 zadataka po ispitaniku (po četiri za svaki tip situacije izbora), odnosno 64 zadatka ukupno za nivoe vremenske i socijalne distance.

Procedura

Zadaci u pripremoj fazi, kao i u Ogledima 1 i 2 zadavani su elektronski u *Qualtrics*-u, a zadaci u ogledima 3 i 4 zadavani su u štampanoj formi²⁶. U svakom ogledu, redosled zadataka bio je randomiziran.

U skladu sa nivoima neponovljenih faktora, instrukcijom u svakom ogledu bilo je naglašeno da se ishodi izbora odnose na blisku / udaljenu (vremenska distanca) odnosno da se donose za sebe / kolegu kog je ispitanik tek upoznao (socijalna distanca).

²⁶ To nije trebalo utiče na rezultate, ako imamo u vidu različite forme zadavanja u ranijim istraživanjima u CLT paradigmi (Lieberman, Trope & Stephan, 2007; Trope & Liberman, 2010)

Učešće u istraživanju bilo je dobrovoljno, a na kraju svakog oglada učesnicima je objašnjen cilj istraživanja.

Uzorak

Za utvrđivanje veličine uzorka u glavnom ogledu, koji je planiran nacrtom, koristili smo *G*Power 3.1*²⁷. Pošto parametri na osnovu kojih bi se procenjivala veličina uzorka iz ranijih sličnih studija o izboru i dopadljivosti opcija u CLT paradigmi u velikoj mazi variraju²⁸, odabrali smo *a priori* računanje veličine uzorka za *F* testove (analiza varijanse sa ponovljenim merama). Parametri su bili definisani na sledeći način: srednja veličina efekta $f = .25$, greška merenja 0.05, snaga testa .80, broj grupa 2, a broj ponovljenih merenja 4²⁹. Preporučena veličina uzorka bila je 41 po grupi.

Odluka da snaga testa bude .80 bazirala se na generalno prihvaćenom minimumu nivoa snage (Cohen, 1988). Ovakva odluka mogla bi da bude kritikovana s obzirom na moguće implikacije. Naime, minimum .80 zasniva se na proceni da je značajnije izbeći grešku tipa 1, nego grešku tipa 2 (1–snaga) – odlukom da snaga bude .80, odnos greške tipa 2 i greške tipa 1 je .20 : .05. To znači da se greška zaključivanja da efekta ima kada ga zapravo u populaciji nema tretira četiri puta ozbiljnije nego greška zaključivanja da efekta nema onda kada ga ima. Pošto neki istraživači smatraju da i greška tipa 2 treba da se tretira podjednako ozbiljno, iako je preporučeni minimum .80, poželjna je veća snaga, na primer .95, kada god je to praktično izvodljivo (Lakens, 2013).

U našem istraživanju, stimulus materijal projektovan je tako da odgovara studentima Filozofskog fakulteta, koji imaju psihologiju kao obavezan predmet. Povećanje nivoa snage značajno bi povećalo broj ispitanika po grupama, tako da bi ukupan broj (za četiri grupe) prevazišao broj raspoloživih studenata. Na primer, ako bi snaga bila .95 ukupan broj potrebnih ispitanika za jedan ogled sa četiri grupe bio bi 264, u poređenju sa 164 koliko je potrebno ako je snaga .80.

Broj ispitanika po grupama u dodatnim ogledima bio je nešto manji (25–35), što je takođe bilo uslovljeno mogućnostima ispitivanja, ali je ovaj podatak o manjoj snazi testa svakako važno imati u vidu prilikom interpretacije rezultata.

²⁷ Preuzeto sa: <http://gpower.software.informer.com/3.1/>

²⁸ Na primer, samo u jednoj studiji, Koenov *d* po ogledima varira od .25 do .71 (Trope & Liberman, 2000).

²⁹ Parametre smo odredili u skladu sa preporukama u uputstvu uz program *G*power*: <http://www.statpower.net/Content/312/Handout/gpower-tutorial.pdf>

Što se tiče odluke o određenju veličine efekta, pored toga što je preporučena srednja veličina prilikom ovakvog načina definisanja uzorka u uputstvu *G*Power*, imali smo u vidu da je prosečna veličina efekta u sociopsihološkim istraživanjima (iako su velike varijacije) $d = .43$ (Richard, Bond Jr. & Stokes-Zoota, 2003).

III PRIKAZ STUDIJE

Ogled 1: Efekat distance na odlučivanje

U Ogledu 1 proveravali smo: a) sličnosti i razlike između efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje; b) da li će efekti vremenske i socijalne distance na odlučivanje varirati u zavisnosti od tipa situacije izbora, odnosno u zavisnosti od tipa konstrukcija višeg nivoa (da li je cilj odlučivanja društveni ili individualni) i tipa konstrukcija nižeg nivoa (da li su prepreke za ostvarenje cilja u većoj meri afektivne ili afektivno neutralne).

Ciljevi ovog ogleda su bili da se utvrdi da li se u svim tipovima situacije izbora sa promenom vremenske i socijalne distance javljaju razlike u: a) izboru opcija sa suprotnim prednostima/slabostima po poželjnosti cilja (konstrukcije višeg nivoa) i izvodljivosti cilja (konstrukcije nižeg nivoa); b) dopadljivosti svake od ponuđenih opcija; c) procenjenoj teškoći donošenja odluke; d) trajanju odlučivanja.

U nezavisnim ogledima proveravali smo efekat vremenske (Ogled 1.1) i efekat socijalne distance (Ogled 1.2). Pošto su stimulusi i zavisne varijable bili isti u ogledima 1.1 i 1.2, najpre ćemo ih ovde prikazati, a zatim ćemo zasebno izložiti proceduru, učesnike i rezultate jednog i drugog ogleda, nakon čega sledi opšta diskusija.

Stimulus materijal

Na osnovu rezultata testiranja u pripremnoj fazi opisane su 24 situacije izbora. U svakoj situaciji ponuđene su po dve opcije izbora, međusobno različite po prednostima i slabostima na paru atributa, koji su se odnosili na teškoću izvodljivosti cilja i na njegovu poželjnost. Planirano je da izbor atributa bude takav da se dobiju četiri tipa situacije sa po šest zadataka: prepreke sa ili bez naglašenih afekata povezani sa ciljevima koji su u jednoj varijanti bili naglašeno individualni, a u drugoj varijanti su imali naglašenu društvenu poželjnost.

Kako bi zadaci po tipovima situacija bili u što većoj meri ujednačeni po svim ostalim parametrima izuzev po tipovima prepreka i tipovima ciljeva, kreirali smo parove zadataka. Na primer, u dva zadatka bio je isti tip visceralne neprijatnosti kao prepreka za izvođenje cilja, s tim što je u Q3 cilj bio individualni (broj bodova), a u Q21 društveni (doprinos razvoju nauke):

Q3 U cilju ispunjavanja predispitne obaveze treba da budete ispitanik u jednom od ogleda o uticaju neprijatnih telesnih stanja na socijalnu percepciju. Za koji ogled se prijavljujete?

- ogled A podrazumeva da ispitanik konzumira hranu i piće veoma neprijatnih ukusa dok popunjava upitnike, a predviđeno je da se za učešće dobije 3 boda;
- ogled B podrazumeva da ispitanik konzumira hranu i piće blago neprijatnih ukusa dok popunjava upitnike, a predviđeno je da se učešće dobije 1 bod.

Q21 U cilju doprinosa razvoju nauke, treba da budete ispitanik u jednom od oglada o uticaju neprijatnih telesnih stanja na socijalnu percepciju. Koji ogled birate?

- ogled A podrazumeva da ispitanik konzumira hranu i piće veoma neprijatnih ukusa dok popunjava upitnike, a ogled ima veliki naučni značaj;
- ogled B podrazumeva da ispitanik konzumira hranu i piće blago neprijatnih ukusa dok popunjava upitnike, a ogled ima relativno mali naučni značaj.

Svaki upitnik imao je opšte uputstvo, a verzije po tipu i nivou distance razlikovale su se tako što je bilo istaknuto da se: bira za sebe (mala socijalna distanca) / daje savet kolegi kog su tek upoznali (velika socijalna distanca) / donose odluke sa neposrednim posledicama, npr. istog dana, prvog vikenda i sl. (mala vremenska distanca) / donose odluke sada sa posledicama u daljoj budućnosti, npr. u narednom semestru, u junu sledeće godine i sl (velika vremenska distanca)³⁰.

Pošto je naknadna empirijska provera tipologije ciljeva i prepreka za njihovo ostvarenje pokazala da je bilo neslaganja između naših procena i ocena ispitanika, proverili smo da li se rezultati o glavnim efektima vremenske i socijalne distance na odlučivanje menjaju kada se zadaci razvrstaju ne kako je inicijalno bilo planirano, već da budu u skladu sa doživljajem ispitanika. Rezultati se nisu menjali: efekat vremenske distance na odlučivanje u svim tipovima situacija bio je statistički neznačajan; efekat socijalne distance se ispoljavao bez statistički značajne interakcije sa tipom situacije izbora, ali je bez obzira na razvrstavanje zadataka bio statistički značajan u dva od četiri tipa situacije: afektivne prepreke / društveni ciljevi i afektivno neutralne prepreke / individualni ciljevi³¹.

Zavisne varijable

Detaljniji opis zavisnih varijabli dat je u zajedničkom prikazu metoda za sve ogleda, pa ćemo ovde samo kratko podsetiti koje mere smo pratili u ovom ogledu uz dodatne napomene od značaja za ovaj ogled.

³⁰ U Prilogu 6 su opšta uputstva za sve četiri verzije instrumenta i zadaci iz verzije za malu socijalnu distancu.

³¹ Rezultate po tipovima situacije ćemo prikazati za zadatke koje smo razvrstali nakon procene ispitanika. Napomene o razvrstavanjima zadataka date su u Prilogu 6, uz instrument za Ogled 1.

Osnovne zavisne varijable za svaki zadatak bile su:

1. izbor jedne od dve ponuđene opcije;
2. dopadljivost odabrane opcije (9-stepena skala sa polovima *veoma malo* i *veoma mnogo*);
3. dopadljivost opcije koja nije odabrana (9-stepena skala sa polovima *veoma malo* i *veoma mnogo*);
4. procena teškoće odlučivanja (9-stepena skala sa polovima *veoma malo* i *veoma mnogo*);
5. vreme izbora: vreme proteklo u milisekundama od momenta prezentovanja situacije izbora do momenta kada se označi odabrana opcija;
6. vreme rešavanja celog zadatka: vreme proteklo u milisekundama od momenta prezentovanja situacije izbora do prelaska na naredni zadatak; drugim rečima, vreme potrebno za izbor jedne od ponuđenih opcija, ocenu dopadljivosti jedne i druge opcije i procenu teškoće odlučivanja.

Izvedene zavisne varijable za svaki tip situacije izbora (koja obuhvata po 6 zadataka) bile su sledeće:

1. ukupan broj izbora opcije sa boljim konstrukcijama višeg nivoa;
2. prosečna ocena dopadljivosti:
 - 2.1 odabranih poželjnijih teže izvodljivih ciljeva;
 - 2.2 odabranih manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva;
 - 2.3 poželjnijih teže izvodljivih ciljeva bez obzira na izbor;
 - 2.4 manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva bez obzira na izbor;
3. *relativna dopadljivost odabranog* poželjnijeg teže izvodljivog cilja u odnosu na *neodabrani* manje poželjan lakše izvodljiv
4. *relativna dopadljivost* poželjnijeg teže izvodljivog cilja u odnosu na manje poželjan lakše izvodljiv *nezavisno od izbora*
5. prosečna ocena teškoće donošenja odluke;
6. prosečno vreme izbora;
7. prosečno vreme rešavanja celog zadatka.

Ogled 1.1 Efekat vremenske distance na odlučivanje

Dizajn. U Ogledu 1.1 su varirana dva faktora: vremenska distanca (2 nivoa: sad nasuprot u narednom semestru) i tip situacije izbora (4 nivoa: afektivne ili afektivno neutralne prepreke povezane sa individualnim ili društvenim ciljevima). Vremenska distanca je bila neponovljena, a tip situacije izbora ponovljena mera po ispitaniku.

Procedura i učesnici. Učestvovalo je 88 studenata prve godine psihologije, sociologije i andragogije, Filozofskog fakulteta, Univerziteta u Beogradu, slučajno raspoređenih u grupe po nivoima vremenske distance (mala vremenska distanca $N = 42$; velika vremenska distanca $N = 46$).

Rezultati. Da bismo dobili jasniji uvid u efekat distance na odlučivanje, proveravali smo taj efekat na izbor jedne od ponuđenih opcija, pa onda i na dopadljivost svake od ponuđenih opcija, kao i na trajanje odlučivanja i procenjenu teškoću donošenja odluke. Rezultati su pokazali da je efekat vremenske distance u potpunosti izostao u svim navedenim slučajevima. Sledi detaljniji prikaz rezultata. Nakon toga ćemo opisati ogled u kome smo na isti način ispitivali efekat socijalne distance na odlučivanje, a zatim ćemo integrisati nalaze ovih ogleda i obrazložiti dalji tok istraživanja.

Izbori opcija. Zavisna varijabla je bila određena kao ukupan broj izbora poželjnijeg teže izvodljivog cilja, a faktor je bila vremenska distanca. ANOVA je pokazala da efekat vremenske distance na ovako operacionalizovane izbore nije ni blizu statističke značajnosti ni u jednom tipu situacije (deskriptivne mere su u Tabeli 5), odnosno da nije značajan ni ukupan efekat distance nezavisno od tipa situacije ($F < 1$)³².

³² Odlučili smo da izveštavamo i o neznačajnim rezultatima o efektima glavnih faktora, u skladu sa aktuelnom diskusijom u naučnoj javnosti o manjkavostima zaključivanja isključivo na osnovu nivoa značajnosti. Preporuke su da se informativna vrednost rezultata unapredi navođenjem veličine efekata i deskriptivnih mera (Cumming, 2014).

Tabela 5

Učestalost izbora poželjnijih teže izvodljivih ciljeva, po nivoima vremenske distance i tipa situacije izbora

NIVO	TIP	STANDARDNA	95% INTERVAL POVERENJA		
			DONJA GRANICA	GORNJA GRANICA	
Mala	Pa_Cind	M	GREŠKA		
		3.85	0.21	3.44	4.26
	Pa_Cdr	4.02	0.20	3.62	4.42
	Pn_Cind	3.50	0.16	3.19	3.81
Velika	Pn_Cdr	3.17	0.19	2.81	3.54
	Pa_Cind	4.12	0.22	3.69	4.55
	Pa_Cdr	4.05	0.21	3.63	4.47
	Pn_Cind	3.48	0.17	3.15	3.80
	Pn_Cdr	3.17	0.19	2.78	3.55

Napomene: mogući raspon od 0 do 6; Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Posmatrano na nivou zadatka, samo u jednom (od 24) zabeležena je značajna i to očekivana razlika izbora u zavisnosti od vremenske distance: u zadatku izbora učešća u ogledima koji se razlikuju po neprijatnosti ukusa i broju bodova $\chi^2(1,87) = 4.55$, $p = .033$, $r_\phi = .23$. Na maloj distanci 39.1% ispitanika odabralo je ogled sa konzumiranjem neprijatnijih ukusa za dobijanje većeg broja bodova (95% CI [26.37, 53.57]), a na većoj distanci ovu opciju je odabralo 61.9% ispitanika (95% CI [46.78, 75.03])³³ – sudeći po intervalima poverenja, koji se preklapaju, efekat ni na ovom jednom zadatku nije bio izražen u velikoj meri.

Dopadljivost odabranih opcija. Iako je glavni efekat vremenske distance na izbor opcija ubedljivo izostao, proverili smo da li se efekat ispoljio na dopadljivosti već odabranih opcija. Na primer, moguće je da u situaciji sa vremenski bliskim ishodom odaberemo poželjniji teže izvodljiv cilj, kao i da istu opciju odaberemo kada je ishod vremenski udaljen, ali da dopadljivost odabrane opcije ne bude ista u ta dva slučaja. Ukupan efekat distance na dopadljivost *odabranih poželjnijih teže izvodljivih ciljeva* bio je ubedljivo neznačajan ($F < 1$), a slično je bilo i kada smo proverili za svaki tip situacije zasebno. Efekat na dopadljivost *odabranih lakše izvodljivih manje poželjnih ciljeva* bio je takođe neznačajan. Pošto CLT predviđa i promene preferencija jedne opcije u odnosu na drugu u situaciji izbora, proverili smo efekat distance na razlike u

³³ Za računanje intervala poverenja korišćen je kalkulator programiran u skladu sa metodom Agresti i Koula (Agresti & Coull, 1998): <http://graphpad.com/quickcalcs/confInterval1/>

preferencijama odabranih opcija u odnosu na neodabrane u istim situacijama. Kada ocenjujemo dopadljivost odabranog poželjnijeg teže izvodljivog cilja u odnosu na neodabran manje dopadljiv lakše izvodljiv cilj, prema CLT bi se moglo očekivati da će se sa povećanjem distance razlika u dopadljivosti menjati u korist poželjnijeg teže izvodljivog cilja. Podrazumevali smo da ovakva analiza ima ograničenje u pogledu zaključivanja o efektu distance na odlučivanje već i time što se u ovom ogledu dopadljivost opcija ocenjivala nakon što je načinjen izbor, ali nas je zanimalo da proverimo da li će u ovom slučaju rezultati ići u prilog pretpostavci o promeni značaja konstrukcija višeg i nižeg nivoa sa promenom distance. Analiza varijanse je pokazala da efekat distance na relativnu dopadljivost opcija nije ni blizu statističke značajnosti ni ukupno posmatrano ni posmatrano po tipovima situacija izbora ($F < 1$).

Dopadljivost opcija bez obzira na izbor. Samo uslovno se može govoriti o dopadljivosti nezavisno od izbora, pošto je pre toga izbor već bio načinjen. Ukupan efekat distance na dopadljivost *poželjnijih teže izvodljivih ciljeva* takođe je bio ubedljivo neznačajan ($F < 1$), a slično je bilo i kada smo proverili efekat u svakom tipu situacije zasebno. Ukupan efekat distance na dopadljivost *lakše izvodljivih manje poželjnijih ciljeva* takođe je bio neznačajan. Nije bilo efekta vremenske distance ni na razliku dopadljivosti jedne i druge opcije.

Procena teškoće izbora. Efekat vremenske distance na procenu teškoće donošenja odluke nije bio značajan ni u jednom tipu situacije izbora (deskriptivne mere u Tabeli 6), kao ni posmatrano bez obzira na tip situacije ($F < 1$).

Tabela 6

Procena teškoće izbora, po nivoima vremenske distance i tipa situacija izbora

NIVO DISTANCE	TIP SITUACIJE	M	STANDARDNA GREŠKA	95% INTERVAL POVERENJA	
				DONJA GRANICA	GORNJA GRANICA
Mala	Pa_Cind	3.48	0.18	3.12	3.83
	Pa_Cdr	3.18	0.19	2.81	3.55
	Pn_Cind	3.69	0.22	3.25	4.14
	Pn_Cdr	3.80	0.21	3.40	4.21
Velika	Pa_Cind	3.58	0.19	3.21	3.95
	Pa_Cdr	3.52	0.20	3.14	3.91
	Pn_Cind	3.77	0.23	3.31	4.24
	Pn_Cdr	4.07	0.22	3.64	4.50

Napomene: skala od 1 (veoma malo) do 9 (veoma mnogo); Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Vreme izbora i vreme rešavanja zadatka. Analiza varijanse pokazala je da vremenska distanca nije imala efekta ni na vreme izbora ($F < 1$; Tabela 7) ni na vreme rešavanja celog zadatka ($F < 1$; Tabela 8).

Tabela 7

Vreme izbora (u sekundama), po nivoima vremenske distance i tipa situacija izbora

NIVO DISTANCE	TIP SITUACIJE	M	STANDARDNA GREŠKA	95% INTERVAL POVERENJA	
				DONJA GRANICA	GORNJA GRANICA
Mala	Pa_Cind	22.88	1.02	20.86	24.90
	Pa_Cdr	20.96	1.14	18.70	23.22
	Pn_Cind	23.27	1.82	19.64	26.89
	Pn_Cdr	22.97	1.06	20.87	25.07
Velika	Pa_Cind	22.24	1.06	20.13	24.36
	Pa_Cdr	21.35	1.19	18.98	23.72
	Pn_Cind	21.92	1.91	18.12	25.72
	Pn_Cdr	21.94	1.11	19.74	24.14

Napomene: Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Tabela 8

Vreme rešavanja celog zadatka (u sekundama), po nivoima vremenske distance i tipa situacija izbora

NIVO DISTANCE	TIP SITUACIJE	M	STANDARDNA GREŠKA	95% INTERVAL POVERENJA	
				DONJA GRANICA	GORNJA GRANICA
Mala	Pa_Cind	35.46	1.40	32.68	38.25
	Pa_Cdr	32.86	1.40	30.09	35.64
	Pn_Cind	36.35	2.28	31.82	40.89
	Pn_Cdr	35.52	1.42	32.69	38.34
Velika	Pa_Cind	35.12	1.47	32.21	38.04
	Pa_Cdr	33.87	1.46	30.96	36.78
	Pn_Cind	34.98	2.39	30.24	39.73
	Pn_Cdr	33.86	1.49	30.90	36.81

Napomene: Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Sledi prikaz oglada u kome smo na isti način proveravali efekat socijalne distance na odlučivanje, a zatim poređenje dobijenih efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje.

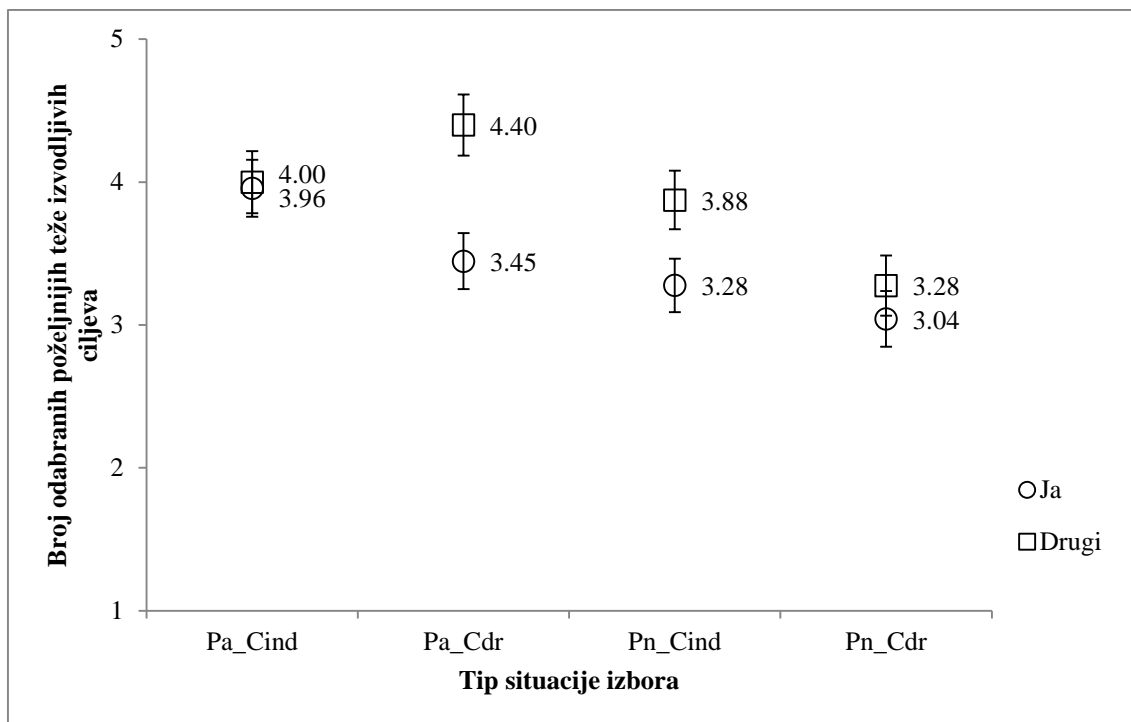
Ogled 1.2 Efekat socijalne distance na odlučivanje

Dizajn. U Ogledu 1.2 su varirana dva faktora: socijalna distanca (2 nivoa: izbor za sebe nasuprot savetu za nepoznatog kolegu) i tip situacije izbora (4 nivoa: afektivne ili afektivno neutralne prepreke povezane sa individualnim ili društvenim ciljevima).

Procedura i učesnici. Učestvovalo je 87 studenata prve godine psihologije, sociologije i andragogije, Filozofskog fakulteta, Univerziteta u Beogradu, slučajno raspoređenih u grupe prema nivoima socijalne distance (odlučivanje za sebe $N = 44$; savet za kolegu $N = 43$).

Rezultati. Ukupan efekat socijalne distance na izbore bio je značajan: poželjniji teže izvodljivi ciljevi češće su savetovani drugima nego birani za sebe. Nije bilo značajne interakcije distance i tipa situacije, ali je efekat bio statistički značajan u dva od četiri tipa situacije: kada su prepreke bile afektivne a cilj društven i kada su prepreke bile afektivno neutralne a cilj individualan. Odabrane opcije u svim tipovima situacija bile su dopadljivije kao savet nego kao izbor za sebe bez obzira na to koja opcija je odabrana. Nije bilo statistički značajnog efekta socijalne distance ni na procenu teškoće odlučivanja ni na trajanje odlučivanja. U nastavku je detaljniji prikaz rezultata ovog ogleda, a zatim sledi diskusija o efektima vremenske i socijalne distance na odlučivanje sa rezimeom otvorenih pitanja kojima smo se bavili u narednim ogledima.

Izbori opcija. Analiza varijanse za ponovljena merenja pokazala je statistički značajan efekat socijalne distance ($F(1, 86) = 5.505, p = .021, \eta_p^2 = .061$) i to u očekivanom smeru, bez značajne interakcije s tipom situacije: poželjniji teže izvodljivi ciljevi češće su se savetovali drugima nego što su se birali za sebe. Posmatrano po tipovima situacije, razlike su bile statistički značajne u dve situacije i to u očekivanom smeru: kada su prepreke bile afektivne a ciljevi društveni ($F(1, 86) = 10.75, p = .002, \eta_p^2 = 0.112$) i kada su prepreke bile afektivno neutralne a ciljevi individualni ($F(1, 86) = 4.64, p = .034, \eta_p^2 = 0.052$) (Grafikon 1).

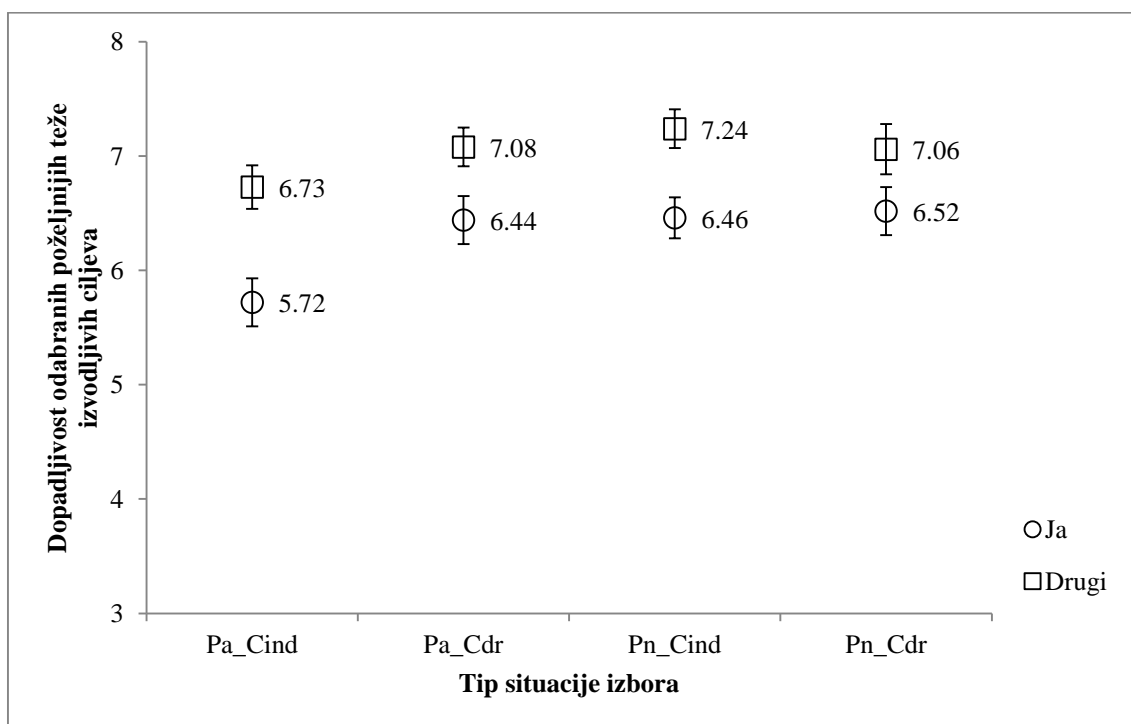


Grafikon 1. Učestalost izbora poželjnijih teže izvodljivih ciljeva u zavisnosti od socijalne distance i tipa situacije izbora. Predstavljene su aritmetičke sredine i njihove standardne greške. Mogući raspon od 0 do 6. Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Analiza rezultata na nivou zadatka dodatno pokazuje da efekat distance varira već i samom promenom cilja. Na primer, razlike su bile značajne kada je prepreka bila neprijatnost usled anketiranja roditelja o seksualnom ponašanju, a cilj naučni značaj projekta (Q24): $\chi^2(1,85) = 4.55, p = .018, r_\phi = .26$. Neprijatniji naučno značajniji projekat za sebe je biralo 37% ispitanika (95% CI [24.49, 51.43]), dok je takav savet drugima dalo 62.5% ispitanika (95% CI [46.99, 75.82]). Kada je ista neprijatnost bila povezana sa individualnim ciljem (Q9), nije bilo značajnih razlika između za sebe i saveta za druge. Slično tome, razlike u izborima su bile značajne kada je cilj bio lična zainteresovanost za temu kursa, a prepreka broj stranica literature (Q51): $\chi^2(1,85) = 16.50, p < .001, r_\phi = .44$. Interesantniji kurs sa obimnijom literaturom za sebe je biralo 45.7% ispitanika (95% CI [32.15, 59.82]), a drugima je tu opciju savetovalo 87.5% ispitanika (95% CI [73.42, 95.01]). Kada je ista prepreka bila povezana sa naučnim

značajem projekta (Q69) nije bilo značajnih razlika između izbora za sebe i saveta za druge³⁴.

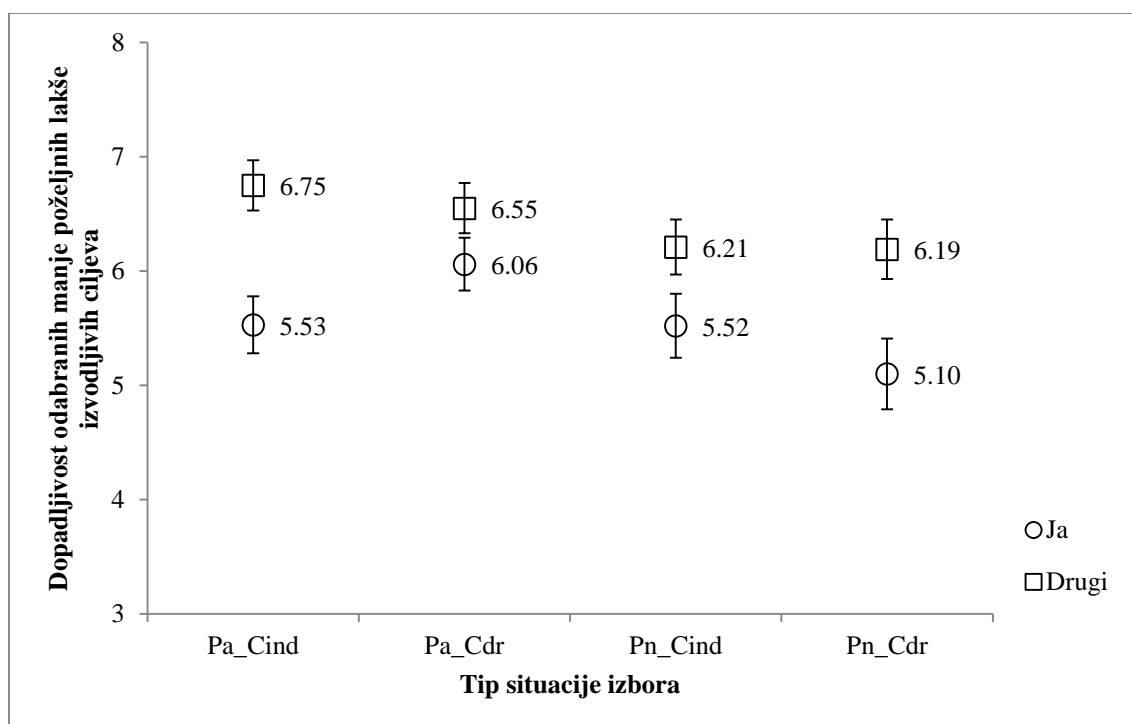
Dopadljivost odabranih opcija. Kao i u slučaju ispitivanja efekta vremenske distance na odlučivanje, dodatno smo proveravali ima li razlika u dopadljivosti odabranih opcija za sebe i opcija koje su savetovane drugima. Kada su bili odabrani *poželjniji teže izvodljivi ciljevi*, u svim tipovima situacije oni su bili dopadljiviji kao savet nego kao izbor za sebe: u situaciji sa afektivnim preprekama i individualnim ciljevima $F(1, 85) = 12.48, p = .001, \eta_p^2 = 0.129$; sa afektivnim preprekama i društvenim ciljevima $F(1, 84) = 5.59, p = .020, \eta_p^2 = 0.063$; sa afektivno neutralnim preprekama i individualnim ciljevima $F(1, 83) = 9.77, p = .002, \eta_p^2 = 0.106$; u situaciji sa afektivno neutralnim preprekama i društvenim ciljevima razlike su išle u istom smeru, ali su ostale na nivou marginalne značajnosti (Grafikon 2).



Grafikon 2. Dopadljivost odabranih poželjnijih teže izvodljivih ciljeva u zavisnosti od socijalne distance i tipa situacije izbora. Predstavljene su aritmetičke sredine i njihove standardne greške. Skala dopadanja 1 (veoma malo) – 9 (veoma mnogo). Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

³⁴ Odabrali smo primere zadataka u kojima su tipovi ciljeva/prepreka bili nedvosmisleno određeni u skladu sa logičkom argumentacijom i empirijskom potvrdom.

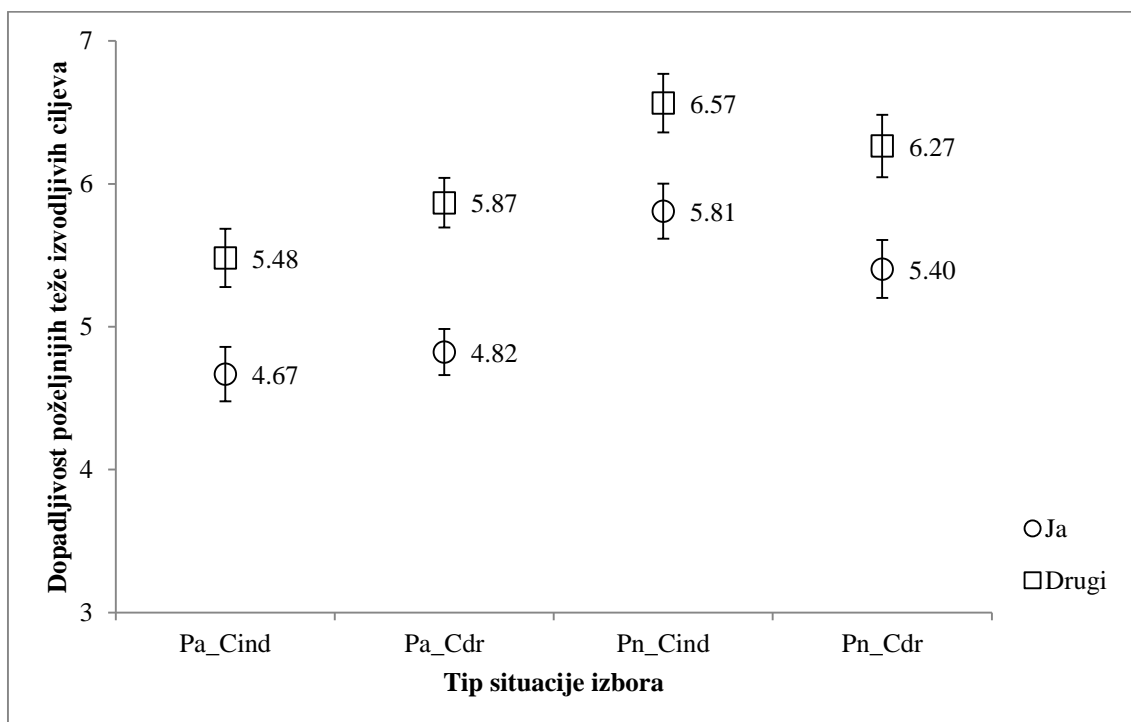
Isto tako, poredili smo *dopadljivost odabranih manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva*. Ponovo je zabeležen statistički značajan efekat distance ($F(1, 55) = 8.17$, $p = .006$, $\eta_p^2 = .131$) i to opet u istom smeru: manje poželjni lakše izvodljivi ciljevi takođe su bili dopadljiviji kao savet nego kao izbor za sebe. Posmatrano po tipovima situacije, ove razlike su bile najizraženije kada su prepreke bile afektivne a ciljevi individualni $F(1, 83) = 13.07$, $p = .001$, $\eta_p^2 = .137$) i kada su bile afektivno neutralne a ciljevi društveni $F(1, 74) = 6.94$, $p = .010$, $\eta_p^2 = .087$). Efekat distance je bio marginalno značajan u situaciji sa afektivno neutralnim preprekama i individualnim ciljevima i neznačajan sa razlikama u istom smeru kada su prepreke bile afektivne i ciljevi društveni (Grafikon 3).



Grafikon 3. Dopadljivost odabranih manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva u zavisnosti od socijalne distance i tipa situacije izbora. Predstavljene su aritmetičke sredine i njihove standardne greške. Skala dopadanja 1 (veoma malo) – 9 (veoma mnogo). Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Proverili smo da li socijalna distanca ima efekta na razliku u dopadljivosti odabranog poželjnijeg teže izvodljivog cilja u odnosu na neodabrane opcije u istim situacijama, ali nije bilo značajnih razlika ni ukupno posmatrano ni po tipovima situacije izbora.

Dopadljivost opcija bez obzira na izbor. Kao u slučaju vremenske distance, proveravali smo efekat socijalne distance na dopadljivost opcija uslovno rečeno bez obzira na izbor, pošto je svaka opcija ocenjivana nakon što je načinjen izbor. Na dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva socijalna distanca je imala značajan efekat ($F(1, 85) = 13.906, p < .001, \eta_p^2 = .142$). U svim tipovima situacije izbora ovaj efekat je bio značajan na nivou $p < .01$: poželjniji teže izvodljivi ciljevi bili su dopadljiviji kao savet za druge nego kao izbor za sebe, a (Grafikon 4)



Grafikon 4. Dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva u zavisnosti od socijalne distance i tipa situacije izbora. Skala dopadanja 1 (veoma malo) – 9 (veoma mnogo). Predstavljene su aritmetičke sredine i njihove standardne greške. Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Ukupan efekat socijalne distance na dopadljivost manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva nije bio statistički značajan. Posmatrano po tipovima situacije, efekat je bio značajan samo u situaciji sa afektivnim preprekama i individualnim ciljevima ($F(1, 85) = 13.41, p < .001, \eta_p^2 = .138$): tada je poželjniji teže izvodljiv cilj bio dopadljiviji kao savet nego kao izbor za sebe (Tabela 9).

Tabela 9

Dopadljivost manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva, po nivoima socijalne distance i tipa situacije izbora

NIVO DISTANCE	TIP SITUACIJE	M	STANDARDNA GREŠKA	95% INTERVAL POVERENJA	
				DONJA GRANICA	GORNJA GRANICA
Ja	Pa_Cind	4.66	0.16	4.34	4.97
	Pa_Cdr	5.05	0.19	4.67	5.43
	Pn_Cind	4.39	0.20	3.99	4.79
	Pn_Cdr	4.61	0.22	4.18	5.04
Drugi	Pa_Cind	5.51	0.17	5.17	5.85
	Pa_Cdr	5.08	0.21	4.67	5.49
	Pn_Cind	4.60	0.22	4.17	5.02
	Pn_Cdr	5.00	0.23	4.54	5.46

Napomene: skala dopadanja 1 (veoma malo) – 9 (veoma mnogo); Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Kada smo proverili efekat socijalne distance na *razliku u dopadljivosti poželjnih teže izvodljivih ciljeva u odnosu na manje poželjne lakše izvodljive*, efekat je bio značajan samo kada su prepreke bile afektivne a cilj društveni: ($F(1, 85) = 9.8, p = .002, \eta_p^2 = .104$).

Procena teškoće izbora. Efekat socijalne distance na procenu teškoće izbora nije bio statistički značajan ni u jednom tipu situacije izbora, kao ni posmatrano bez obzira na tip situacije ($F < 1$; deskriptivne mere u Tabeli 10).

Tabela 10

Procena teškoće izbora, po nivoima socijalne distance i tipa situacija izbora

NIVO DISTANCE	TIP SITUACIJE	M	STANDARDNA GREŠKA	95% INTERVAL POVERENJA	
				DONJA GRANICA	GORNJA GRANICA
Mala	Pa_Cind	3.78	0.22	3.34	4.22
	Pa_Cdr	3.50	0.22	3.07	3.93
	Pn_Cind	3.84	0.23	3.38	4.31
	Pn_Cdr	3.73	0.23	3.28	4.18
Velika	Pa_Cind	3.99	0.24	3.52	4.46
	Pa_Cdr	3.78	0.23	3.31	4.24
	Pn_Cind	3.78	0.25	3.28	4.27
	Pn_Cdr	3.86	0.24	3.38	4.34

Napomene: skala od 1 (veoma malo) do 9 (veoma mnogo); Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Vreme izbora i vreme rešavanja zadatka. Analiza varijanse pokazala je da socijalna distanca nije imala efekta ni na vreme izbora ($F < 1$; Tabela 11) ni na vreme rešavanja celog zadatka ($F < 1$; Tabela 12).

Tabela 11

Vreme izbora (u sekundama), po nivoima socijalne distance i tipa situacija izbora

NIVO DISTANCE	TIP SITUACIJE	STANDARDNA M	STANDARDNA GREŠKA	95% INTERVAL POVERENJA	
				DONJA GRANICA	GORNJA GRANICA
Ja	Pa_Cind	19.39	0.84	17.73	21.06
	Pa_Cdr	19.37	0.79	17.81	20.93
	Pn_Cind	18.89	0.69	17.52	20.25
	Pn_Cdr	20.23	0.98	18.29	22.17
Drugi	Pa_Cind	19.93	0.90	18.14	21.71
	Pa_Cdr	19.73	0.84	18.06	21.41
	Pn_Cind	18.60	0.74	17.13	20.06
	Pn_Cdr	21.13	1.05	19.05	23.21

Napomene: Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Tabela 12

Vreme rešavanja celog zadatka (u sekundama), po nivoima socijalne distance i tipa situacija izbora

NIVO DISTANCE	TIP SITUACIJE	STANDARDNA M	STANDARDNA GREŠKA	95% INTERVAL POVERENJA	
				DONJA GRANICA	GORNJA GRANICA
Ja	Pa_Cind	32.36	1.20	29.98	34.75
	Pa_Cdr	32.59	1.12	30.37	34.81
	Pn_Cind	31.53	1.15	29.25	33.81
	Pn_Cdr	33.15	1.33	30.50	35.80
Drugi	Pa_Cind	33.64	1.29	31.07	36.20
	Pa_Cdr	33.30	1.20	30.92	35.68
	Pn_Cind	32.10	1.23	29.66	34.55
	Pn_Cdr	34.41	1.43	31.56	37.25

Napomene: Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Diskusija

U najkraćem, može se reći: a) nije bilo statistički značajnog efekta vremenske distance na izbor; b) registrovan je očekivani efekat socijalne distance na izbor opcija bez značajne interakcije sa tipom situacije, ali statistički značajne razlike nismo

zabeležili u sva četiri, već u dva tipa situacije; c) nije bilo statistički značajnog efekta ni vremenske ni socijalne distance na trajanje odlučivanja (vreme izbora i vreme rešavanja celog zadatka); d) nije bilo efekta ni vremenske ni socijalne distance na procenjenu teškoću odlučivanja. Sledi detaljnija diskusija i to najpre o očekivanim ili bar manje spornim nalazima (uloga kognitivnog napora u odlučivanju sa promenom distance), zatim o malo manje ali i dalje očekivanim nalazima (efekat socijalne distance na odlučivanje) i konačno o još manje očekivanim rezultatima i mogućim objašnjenjima (efekat vremenske distance na odlučivanje).

Kognitivni napor u odlučivanju sa promenom distance. U metodološkom delu objasnili smo da smo kognitivni napor operacionalizovali u skladu sa preporukama za izbore sa jednim periodom obrade informacija (Cooper-Martin, 1994). Merili smo: a. procenu teškoće donošenja odluke na skali od 1 (*veoma malo*) do 9 (*veoma mnogo*) i b. trajanje procesa odlučivanja izraženo u milisekundama i to posebno vreme izbora (vreme proteklo od prikaza zadatka do označavanja opcije izbora) i vreme rešavanja celog zadatka (vreme proteklo od prikaza zadatka do prelaska na naredni zadatak, što znači da je za to vreme načinjen izbor, ocenjena dopadljivost jedne i druge opcije, kao i teškoća odlučivanja). Rezultati su pokazali da nema razlika na ovim merama po nivoima (vremenske i socijalne) distance, što je u skladu sa nalazima u CLT paradigmi, gde se o uloženom kognitivnom naporu takođe zaključivalo na osnovu trajanja procesa odlučivanja, pa je zaključak bio da se efekat distance na promenu preferencija ne može objasniti razlikom u uloženom kognitivnom naporu (Lieberman, Trope, Stephan, 2007). To naravno ne znači da izostanak razlika u ovako merenom uloženom kognitivnom naporu sa promenom distance daje potvrdu alternativnim pretpostavkama o procesima u osnovi efekta distance na odlučivanje.

Što se tiče implikacija naših rezultata na predviđanja modela po kojima su očekivane razlike u uloženom kognitivnom naporu (konkretno, po nivoima socijalne distance; Bettman, Luce & Payne, 1998; Jonas & Frey, 2003; Kahn & Baron, 1995; Kray, 2000; Kray & Gonzales, 1999) – možemo da zaključimo da naši rezultati ne podržavaju predviđanja tih modela, imajući u vidu razlike u operacionalizacijama ključnih varijabli.

Da podsetimo, pomenuti alternativni modeli pretpostavljaju tendenciju izbegavanja negativnih afekata: a) u pogledu cilja da se izbegne direktno iskustvo

moćnih negativnih posledica kad se odlučuje za sebe nasuprot davanju saveta, što predviđa ulaganje većeg kognitivnog napora kad se bira za sebe (Bettman, Luce & Payne, 1998) ili b) u pogledu izbegavanja konflikata u slučaju složenijih odluka, što predviđa ulaganje manjeg kognitivnog napora kad se odlučuje za sebe (Kahn & Baron, 1995). Pošto su istraživanja kojima su potkrepljene ovakve pretpostavke uglavnom podrazumevala složenije odluke (sa više ponuđenih opcija i/ili sa složenijim opisima opcija), o kognitivnom naporu zaključivalo se na osnovu broja traženih ili korišćenih informacija (kao npr. u: Jonas & Frey, 2003; Kahn & Baron, 1995). U našem istraživanju nije bila moguća takva operacionalizacija kognitivnog napora, pošto smo istraživali jednostavnije situacije izbora (dve opcije izbora, opisane vrednostima na dva atributa) i nismo se bavili strategijama pretraživanja informacija ili donošenja odluke. To znači da bismo mogli da izvedemo zaključke u prilog modelima po kojima su bile očekivane razlike u kognitivnom naporu sa promenom distance – da smo dobili razlike po merama koje smo pratili. Pošto trajanje odlučivanja kao ni procena teškoće odlučivanja nisu varirali u zavisnosti od socijalne ili vremenske distance, možemo da zaključimo da naši rezultati ne podržavaju predviđanja modela po kojima su razlike u uloženom kognitivnom naporu bile očekivane, ali ćemo ovaj zaključak ograničiti u skladu s operacionalizacijama ključnih varijabli koje smo primenili. Zaključićemo da u situaciji odlučivanja između dve opcije opisane kontrastiranim prednostima/slabostima u vezi sa izvodljivošću/poželjnošću cilja nije registrovan efekat distance na trajanje odlučivanja kao ni na procenu teškoće odlučivanja.

Efekat socijalne distance na odlučivanje. Zabeleženi efekat socijalne distance na izbor ponuđenih opcija bio je u očekivanom smeru: u poređenju sa izborima za sebe, drugima su se češće savetovale opcije koje podrazumevaju ulaganje više napora ili trpljenje više (visceralnih/afektivnih) neprijatnosti ako istovremeno vode ka poželjnijem cilju. Izostanak statistički značajne interakcije socijalne distance sa tipom situacije mogao bi da ide u prilog CLT. Kada smo posmatrali razlike po tipovima situacija izbora videli smo da je efekat socijalne distance bio značajan u dva slučaja a. kada su prepreke na putu ka društveno poželjnom cilju bile afektivno zasićene i b. kada su prepreke na putu ka individualnom cilju bile afektivno neutralne.

Problem iz ugla CLT mogla bi da predstavlja *dopadljivost odabranih opcija*, koja je uvek varirala na isti način – i kada su bile odabrane poželjnije/teže izvodljive

(bolje konstrukcije višeg nivoa) i kada su bile odabrane manje poželjne/lakše izvodljive opcije (bolje konstrukcije nižeg nivoa) – one su bile dopadljivije na većoj distanci. Dodatno, nije bilo razlika ni u *relativnoj dopadljivosti odabranih poželjnijih teže izvodljivih ciljeva* u odnosu na neodabrane manje poželjne lakše izvodljive. Može se reći da podaci o dopadljivosti opcija nakon što je izbor načinjen manje ukazuju na mehanizam u osnovi izbora, a više na procese u osnovi naknadnog obrazloženja ili opravdanja izbora. Stoga, ne možemo da zaključimo da rezultati idu direktno protiv pretpostavki CLT o nivou konstrukcija u osnovi efekta distance na odlučivanje, ali da su podaci o dopadljivosti išli u prilog pretpostavci o nivoima konstrukcija, bilo bi više argumenata u prilog CLT. Bez toga, naši rezultati zapravo podržavaju opšte empirijske nalaze o razlikama saveta od izbora za sebe (Howell, Sweeny & Shepperd, 2014; Pronin, Olivola, Kenedy, 2008). Drugim rečima, rezultati ne govore jasno o specifičnostima mehanizama koji su u osnovi tih razlika, ali očigledno ne daju potvrdu pretpostavke o smanjenju značaja koji se pripisuje konstrukcijama nižeg nivoa i/ili povećanju značaja koji se pripisuje konstrukcijama višeg nivoa sa povećanjem distance (Lieberman, Trope & Stephan, 2007).

Ako rezultate dovedemo u vezu sa modelima o uticaju afekata (Loewenstein, 1996) i uticaju društvenih vrednosti na odlučivanje (Stone & Allgaier, 2008; Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013), u ovom trenutku možemo da konstatujemo složenost odnosa cilja (društveni ili individualni) i tipa nepovoljnosti na putu ka cilju (naglašeno afektivne ili afektivno neutralne). Kao što smo objasnili u delu o predmetu istraživanja, naša studija koncipirana je tako da može da pruži eventualnu podršku modelima o ulozi afekata i društvene poželjnosti u odlučivanju, ali ne i da ih ospori. Efekat socijalne distance na izbor bio je najizraženiji u tipu situacije sa društvenim ciljevima i preprekama koje uključuju afekte, što bi moglo da ide u prilog i modelima o afektima i modelima o socijalnim vrednostima. Međutim, efekat je bio značajan i u situacijama u kojima je teža izvodljivost bila afektivno neutralna, kao i kada su ciljevi bili individualni. Dodatno, direktno poređenje izbora na zadacima koji su bili upareni tako da su prepreke bile operacionalizovane na isti način, a ciljevi su bili ili individualni ili društveni potvrdilo je da efekat distance varira u zavisnosti od povezanosti tipa cilja i tipa prepreka, pa je problem očigledno složeniji nego što bi se moglo objasniti pomenutim modelima.

Za sada smo mogli da izvedemo dva opšta zaključka. Prvo, nasuprot izborima koji se prave za sebe, drugima se češće savetuju poželjniji teže izvodljivi ciljevi. Drugo, iako je moguće da su u osnovi ovih razlika mehanizmi koje pretpostavlja CLT, ne mogu se isključiti ni alternativna objašnjenja (uloga afekata i/ili društvene poželjnosti).

U vezi sa drugim zaključkom važno je naglasiti da rezultati prvog ogleada ne podržavaju u potpunosti ne samo pretpostavke CLT, nego ni pretpostavke drugih modela koji predviđaju sličnosti efekata socijalne i vremenske distance na odlučivanje, pre svega zato što je gotovo u potpunosti izostao efekat vremenske distance (Howell, Sweeny & Shepperd, 2014; Pronin, Olivola, Kenedy, 2008; Jamison & Wegener, 2010).

Efekat vremenske distance na odlučivanje. Efekat vremenske distance na izbor opcija nije se ispoljio. Preciznije, očekivana razlika u izboru opcija sa promenom distance zabeležena je samo na jednom zadatku: kada je prepreka bila afektivna neprijatnost (neprijatnost ukusa), a cilj individualni (broj bodova). Na većini zadataka (16 od 24) efekat vremenske distance na izbor opcija nije bio ni blizu statističke značajnosti, a raspodele odabranih opcija varirale su tako da je nekad na oba nivoa distance preferiran poželjniji teže ostvariv cilj, a nekad manje poželjan lakše ostvariv cilj.

Izostanak efekta vremenske distance na izbor opcija naveo nas je da preispitamo dva povezana problema: a. problem manipulacije vremenskom distancom i b. pretpostavljenu ekvivalenciju između hipotetičkih izbora (bez očekivanja posledica) i stvarnih izbora (sa očekivanjem posledica). U slučaju socijalne distance, pretpostavka je da je lako zamisliti izbor za sebe, odnosno davanje saveta drugome, s obzirom na uobičajenost takvih situacija u svakodnevnom životu. Koliko ispitanici mogu da se užive u vremensku bliskost ili udaljenost situacija izbora samo tako što im se da instrukcija da zamisle da se događaj odvija vremenski blizu ili vremenski daleko?³⁵ U početnim i najviše citiranim radovima Tropea i Libermanove, izveštavano je upravo o ovako jednostavnoj manipulaciji vremenskom distancom koja je imala efekat na odlučivanje (Liberman & Trope, 1998; Trope & Liberman, 2000). Ipak, morali smo da se zapitamo da li se u našem ogledu desilo da su obe grupe zapravo bile na istoj

³⁵ Iako instrukcija uobičajeno sadrži delove koji bi trebalo dodatno da pojačaju uživanje, kao npr. „Zamislite sebe za godinu dana, gde ste, šta radite...”, ostaje dilema o efektima takve instrukcije na zamišljenu distancu.

(hipotetičkoj) distanci – moguće je da manipulacija vremenskom distancom nije bila uspešna i da su situacije izbora delovale podjednako psihološki udaljene studentima u obe eksperimentalne grupe. Neki autori u socijalnoj psihologiji naglašavaju problem odnosa između deklarativno iznetih vrednosti i ponašanja, u tom smislu da opcije koje ljudi u istraživanjima pozitivnije ocenjuju ne odgovaraju nužno onima koje u realnosti biraju, što je i empirijski potkrepljeno (Pronin, Olivola, Kennedy, 2008; Sweeny, Shepperd & Howell, 2012).

Da li bismo dobili ubedljivije rezultate o efektu vremenske distance na odlučivanje kad bi se napravila simulacija realne situacije izbora? Planirali smo to da proverimo u sledećem ogledu, tako što smo studentima dali da biraju nastavne obaveze uz očekivanje stvarnih posledica (u bliskoj ili dalekoj budućnosti). Pri tom, planirali smo da situacije izbora budu osmišljene tako da nastavimo da pratimo efekat tipa ciljeva (individualni ili društveni ciljevi kao konstrukcije višeg nivoa) i tipa prepreka za ostvarenje cilja (afektivne ili kognitivne konstrukcije nižeg nivoa).

Ogled 2. Efekat vremenske distance na izbore u ekološki validnim uslovima

Cilj Ogleda 2 bio da je proverimo efekat vremenske distance na *izbore* opcija sa suprotnim prednostima/slabostima po izvodljivosti/poželjnosti ciljeva u ekološki validnim situacijama izbora, tako što smo kreirali simulacije izbora studentskih obaveza sa očekivanjem realnih posledica.

Dizajn

U Ogledu 2 su varirana dva faktora: vremenska distanca (2 nivoa: sad nasuprot u narednom semestru) i tip situacije izbora (4 nivoa: afektivne ili afektivno neutralne prepreke povezane sa individualnim ili društvenim ciljevima).

Stimulus materijal

Ideja je bila da se situacije izbora odnose na različite vidove učešća u istraživačkim i humanitarnim projektima, što bi bilo kompenzovano određenim brojem pluseva, u skladu sa uobičajenom evidencijom predispozitivnih obaveza studenata u okviru učešća u ogledima Laboratorije za eksperimentalnu psihologiju.

S obzirom na potrebu da eksperimentalna situacija deluje ubedljivo i da ispitanici poveruju da treba da načine izbore sa realnim posledicama, odlučili smo da odaberemo samo četiri zadatka od onih koje smo koristili u prvom ogledu, po jedan za svaki tip situacije izbora: dva sa naglašenim afektivnim preprekama (neprijatnost ukusa i neprijatnost mirisa) i dva sa afektivno neutralnim preprekama (pogodnost termina). Kao u prvom ogledu, i u ovom su tipovi prepreka bili povezani sa tipovima ciljeva (individualni cilj operacionalizovan je brojem pluseva koji se dobija za učešće u odabranoj aktivnosti, a društveni je operacionalizovan kao značaj/poželjnost tipa angažmana). Na primeru zadataka u kojima su prepreke bile afektivne, a cilj u jednom zadatku individualni, a u drugom društveno poželjni, to je izgledalo ovako:

Q4 U okviru projekta "Efekti čulne stimulacije na učinak", tokom današnjeg dana (u pauzama ili nakon nastave), realizovaće se dva ogleda. Potrebno je da kao ispitanik uzmete učešće u jednom. S obzirom na specifičnost eksperimentalne situacije, iako nema opasnosti po zdravlje, etički kodeks DPS nalaže da se učesnicima ponudi da izaberu formu učešća koja im je prihvatljivija. Za koju od ponuđene dve opcije se prijavljujete?

- Konzumiranje hrane i pića izrazito neprijatnih ukusa prilikom popunjavanja upitnika, a predviđeno je da se za učešće dobiju 3 plusa
- Konzumiranje hrane i pića blagih ukusa prilikom popunjavanja upitnika, a predviđeno je da se za učešće dobije 1 plus

Q6 U okviru projekta "Efekti čulne stimulacije na učinak", potrebno je da u svojstvu saradnika na istraživačkom projektu učestvujete u ogledu koji će se realizovati u petak neposredno nakon nastave u trajanju od jednog sata. Za učešće se dobija 1 plus. S obzirom na specifičnost eksperimentalne situacije, iako nema opasnosti po zdravlje, etički kodeks DPS nalaže da se učesnicima ponudi da izaberu formu učešća koja im je prihvatljivija. Za koju opciju se prijavljujete?

- Pomoćnik za tehničku pripremu prostorija za eksperimentalno testiranje, što podrazumeva povremeni kontakt sa neprijatnim mirisima veoma slabog intenziteta, prilikom podešavanja aparata
- Saradnik eksperimentatora, što podrazumeva i učešće u testiranju ispitanika u prostoriji sa raznovrsnim izuzetno neprijatnim mirisima

Verzije zadataka za malu i veliku distancu razlikovale su se po tome što je u zadatku naglašeno da će se aktivnosti realizovati u bliskoj budućnosti (npr. tokom dana, u pauzi između predavanja; tokom prvog vikenda i sl.) ili u udaljenoj budućnosti (npr. krajem narednog semestra; u maju sledeće godine i sl.).

S obzirom na to da je svaki ispitanik morao da odabere jedan od vidova učešća u svakom od četiri zadatka, vodili smo računa da vremenski okviri opisani u četiri zadatka budu međusobno usaglašeni (npr. nije bilo moguće predstaviti sve četiri obaveze učešća u projektima za isti dan)³⁶. Međutim, samim tim što je planirano da varijabla tip situacije izbora bude ponovljena po ispitaniku, važno je naglasiti smetnje za ispoljavanje glavnog efekta. Naime, u svakoj situaciji ponuđen je određen broj pluseva kao kompenzacija za učešće u odabranoj aktivnosti. Iako ispitanici u momentu ispitivanja nisu znali koliko će im ukupno pluseva biti potrebno u datom semestru, ipak su verovatno mogli da pretpostave da nije neophodno da sakupe maksimalan broj koji im se nudio ovim ispitivanjem. Drugim rečima, izbori koje su pravili nisu bili nezavisni. Ovaj problem pokušali smo da umanjimo randomizacijom redosleda zadataka.

Zavisne varijable

- 1) izbor jedne od dve ponuđene opcije;
- 2) spremnost da se taj izbor promeni, što je mereno petostepenom skalom procene kao odgovor na pitanje "U slučaju da Uprava ne bude u mogućnosti da uvaži preferencije svih studenata, označite u kojoj meri ste spremni da

³⁶ Instrument je u Prilogu 7.

promenite izbor, 1 (uopšte nisam spreman /spremna) do 5 (u potpunosti sam spreman /spremna)".

Procedura i učesnici

Ispitanici su bili studenti prve godine psihologije Filozofskog fakulteta, Univerziteta u Beogradu ($N = 91$), koji su birali učešće u ogledima i fakultetskim projektima, tako što smo se potrudili da situacija deluje ubedljivo, odnosno da studenti prave izbore očekujući realne posledice.

Najpre su ispitane dve grupe, koje su birale sa vremenski udaljenim posledicama (za naredni semestar), a zatim dve grupe koje su birale sa bliskim posledicama (za isti dan/sutradan/prvi vikend/narednu nedelju).

Obučeni ispitivači predstavili su se kao da rade za upravu Filozofskog fakulteta. Objasnili su da je u toku testiranje koncepta usaglašavanja projektnih aktivnosti na Fakultetu sa obavezama studenata, pošto su rezultati ankete, u kojoj je školske 2011/12. godine učestvovalo više od 1000 studenata, pokazali da studenti žele da ih Fakultet u većoj meri ih uključi u naučno-istraživačke i humanitarne projekte. Objasnjeno je da se nudi učešće u dva istraživačka i dva humanitarna projekta. Rečeno je da su, kako bi se ublažile nepovoljnosti usled novih obaveza, ponuđene po dve mogućnosti učešća u svakom projektu, a za učešće je predviđena odgovarajuća kompenzacija. Takođe je naglašeno da se Uprava ne obavezuje da u potpunosti izađe u susret preferencijama studenata, ali je spremna da ih registruje i uzme u obzir u najvećoj mogućoj meri, s obzirom na vremenske rokove i činjenicu da je nastava u toku. Kako bi se izbegla eventualna usmena negodovanja i rasprave oko iznenada nametnutih novih obaveza, studentima je napomenuto da je upitnik projektovan tako da je obavezno upisivanje odgovora (izbora), ali da će na kraju imati prilike da upišu napomene i komentare, ukoliko ih budu imali.

Grupama studenata koji su regrutovani za veliku vremensku distancu naglašeno je da su projekti u planu za april i maj naredne godine, ali je u cilju izrade rasporeda potrebno da se studenti sada opredele za vidove učešća (ispitivanje je bilo krajem novembra).

Grupama studenata koji su regrutovani za malu vremensku distancu rečeno je da je Uprava svesna nepovoljnosti za studente usled urgentnosti zahteva, ali da se zato nude po dve opcije učešća, kao i da se nudi odgovarajuća kompenzacija.

Forma upitnika kreirana je u *Qualtrics*-u, a redosled zadataka je randomiziran. Na početku su traženi ime, prezime i broj indeksa, a na poslednjoj stranici je otkriven stvaran cilj oglada uz molbu da student ostane na svom mestu, ništa usmeno ne komentariše, a posebno da ne otkrije stvarni cilj oglada kolegama koje još uvek popunjavaju upitnik. Takođe je naglašeno da lični podaci neće biti sačuvani niti korišćeni u analizi.

Rezultati

Po ponašanju studenata tokom popunjavanja upitnika, po otvorenim komentarima, koje su mogli da upišu pre objašnjenja svrhe oglada, kao i po usmenim komentarima na kraju ispitivanja, zaključili smo da je simulacija izvedena uspešno. Primeri komentara:

- *Samo neka sve ove akcije ne budu u vreme predavanja. Pozdrav!*
- *Ne bih mogla da učestvujem u degustaciji hrane i pića jer postim.*
- *Ideja da se uvede više praktičnog rada je odlična, ali bi bilo mnogo bolje da se organizuju ranije da bismo mogli bolje da uklopimo svoje obaveze na fakultetu i privatne obaveze. Takođe, mislim da se pri organizaciji ovakvih aktivnosti mora uzeti u obzir i raspored kolokvijuma, jer se raspored koji nam je ovde ponuđen lako može poklopiti sa terminom kolokvijuma.*

Izbori opcija. Nije bilo razlika u izborima opcija prema vremenskoj distanci, ali se raspodela odabranih opcija razlikovala po zadacima (Tabela 13). Za tri plusa većina ispitanika (čak 87.8% na maloj i 95.2% na velikoj vremenskoj distanci) bila je spremna da odabere manje pogodan termin (Situacija 3), ali ne i da jede neprijatnu hranu – na to je bilo spremno svega 39.6% na maloj i 23.8% na velikoj distanci (Situacija 1). Međutim, kada su ciljevi bili društveno poželjni (značaj posla), onda većina nije bila spremna na nepogodan termin (Situacija 4), ali je bila ujednačena raspodela izbora kada su prepreke određene kao afektivna neprijatnost (Situacija 2).

Tabela 13

Procenat izbora poželjnijih teže izvodljivih ciljeva po nivoima vremenske distance i tipa situacije izbora

OPIS SITUACIJE	VREMENSKA DISTANCA		UKUPNO
	MALA	VELIKA	
Situacija 1: Pa (neprijatnost ukusa), Cind (broj bodova)	39.6	23.8	32.2
Situacija 2: Pa (neprijatnost mirisa), Cdr (značaj posla)	43.8	54.8	48.9
Situacija 3: Pn (pogodnost termina), Cind (broj bodova)	87.8	95.2	91.2
Situacija 4: Pn (pogodnost termina), Cdr (značaj posla)	22.9	31.0	26.7

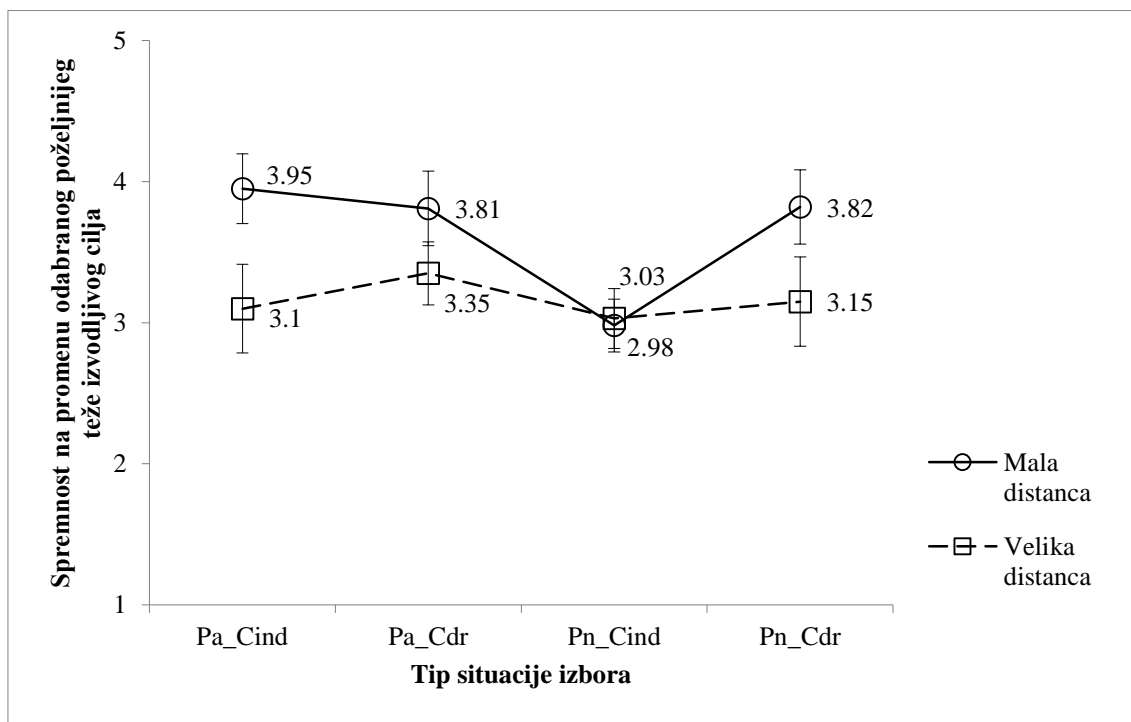
Napomene: Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Spremnost na zamenu odabrane opcije. Uz pretpostavku da ispitanici procenjuju spremnost na zamenu odabrane opcije imajući u vidu karakteristike druge opcije u istoj situaciji, ipak ostaje ograničenje za zaključivanje o procesima u osnovi efekta distance na odlučivanje, pošto smo slično kao u Ogledu 1 ispitivali preferencije već odabranih opcija. Dakle, na ovaj način zapravo smo proveravali ima li efekta distance na izraženost preferencija odabranih opcija – što se više preferira odabrana opcija, trebalo bi da bude manja spremnost da se ona zameni.

Najpre smo poredili razlike u spremnosti na promenu odabrane opcije u svakom zadatku pojedinačno i to samo kad je *odabran poželjniji teže izvodljiv cilj*. Ako sa povećanjem distance značaj izvodljivosti opada, a značaj poželjnosti cilja raste, kao što se pretpostavlja u CLT, moglo bi se očekivati da se ova opcija u većoj meri preferira na većoj distanci, odnosno da spremnost da se ona zameni bude veća na maloj distanci.

ANOVA sa distancom kao faktorom i spremnošću na promenu odabrane opcije (ako je odabran poželjniji cilj) kao zavisnom varijablom, pokazuje značajnu razliku u prvoj situaciji ($F(1, 28) = 4.26, p = .049, \eta_p^2 = .136$), nešto ispod granice značajnosti na drugoj i četvrtoj i ubedljivo odsustvo značajnosti u trećoj situaciji (Grafikon 5). Pošto se treća situacija izdvajala i kada smo posmatrali raspodelu odabranih opcija (Tabela 13), najpre smo je isključili iz dalje analize, a zatim smo izračunali prosečnu ocenu spremnosti na promenu odabranog poželjnijeg teže izvodljivog cilja. Efekat distance bio je značajan, a veličina efekta srednja ($F(1, 63) = 5.58, p = .021, \eta_p^2 =$

.083): kada su posledice izbora bile vremenski blizu, bila je veća spremnost da se zameni odabran poželjniji teže izvodljiv cilj.

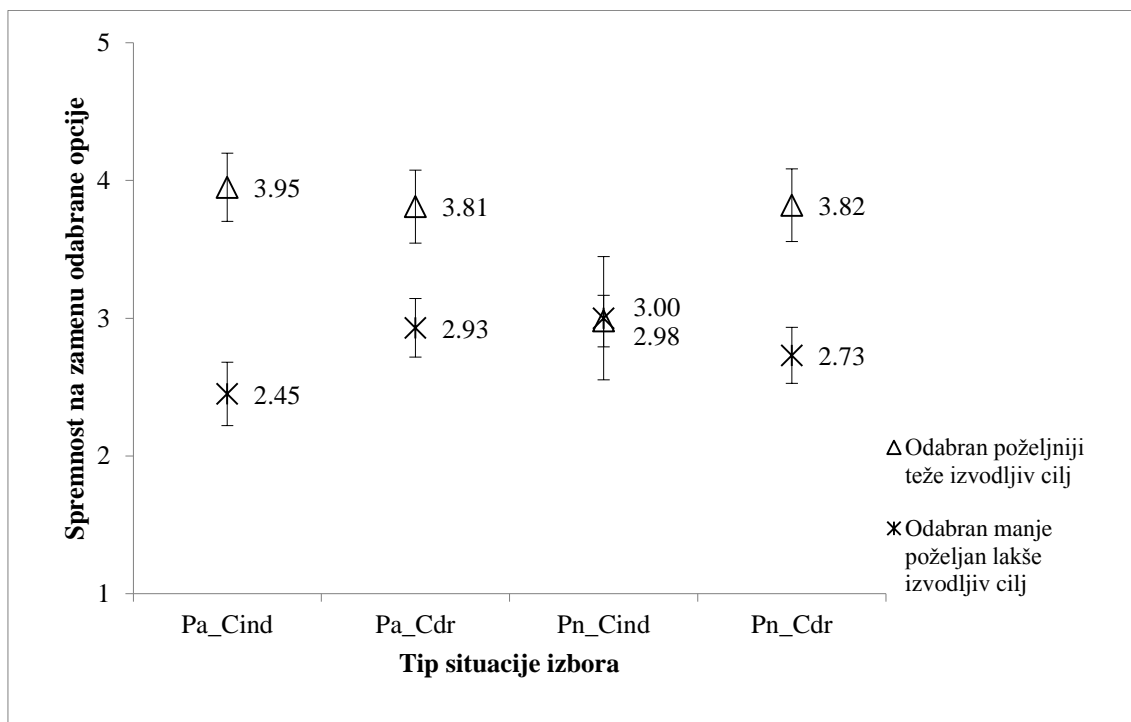


Grafikon 5. Spremnost na zamenu odabranih poželjnijih teže izvodljivih ciljeva, u zavisnosti od vremenske distance i tipa situacije izbora. Skala od 1 (uopšte nisam spreman) do 5 (u potpunosti sam spreman). Predstavljene su aritmetičke sredine i njihove standardne greške. Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Kada je bio odabran *manje poželjan lakše izvodljiv cilj* nije bilo značajnih razlika u spremnosti na promenu ove opcije ni u jednoj situaciji ($F < 1$), iako bi se prema CLT moglo očekivati da spremnost na promenu ovakvih opcija bude veća na većoj distanci.

Spremnost na promenu odabrane opcije po nivoima distance. Kada se posmatraju razlike u spremnosti da se zameni odabrana opcija u zavisnosti od toga koja je odabrana, *na maloj distanci* bila je značajno veća spremnost na promenu odabrane opcije kada je bio odabran poželjniji teže izvodljiv cilj nego kada je bio odabran manje poželjan lakše izvodljiv: u prvoj situaciji ($F(1, 47) = 18.51, p < .001, \eta_p^2 = .287$), u drugoj ($F(1, 47) = 6.94, p = .011, \eta_p^2 = .131$) i u četvrtoj ($F(1, 47) = 7.34, p = .009, \eta_p^2 = .138$). Po vrednostima kvadrirane parcijalne ete, kao i po nepreklapajućim intervalima poverenja za aritmetičke sredine, vidi se da je efekat najizraženiji u situaciji sa afektivnim preprekama i individualnim ciljem, a nešto je slabiji i sa preklapajućim

intervalima poverenja aritmetičkih sredina kada su prepreke afektivne a ciljevi društveni (Grafikon 6).



Grafikon 6. Spremnost na zamenu odabranih opcija na maloj vremenskoj distanci, u zavisnosti od toga koja opcija je odabrana. Skala od 1 (uopšte nisam spreman) do 5 (u potpunosti sam spreman). Predstavljene su aritmetičke sredine i njihove standardne greške. Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Na isti način analizirali smo razlike u spremnosti na promenu odabranih opcija na *velikoj distanci* – nije bilo statistički značajnih razlika ni u jednom tipu situacije.

Diskusija

Imajući u vidu pomenuta ograničenja ovako projektovanog oglada (tip situacije kao ponovljena mera), možemo da konstatujemo da ni u ekološki validnim uslovima nije bilo razlika u izborima opcija sa promenom vremenske distance, ali su se ispoljile značajne razlike u pogledu spremnosti da se odabrana opcija zameni. Kada je bio odabran poželjniji teže izvodljiv cilj, na manjoj distanci je bila veća spremnost da se on zameni i to: a. u poređenju sa spremnošću da se takva opcija zameni na velikoj distanci, ali i b. u poređenju sa spremnošću da se zameni manje poželjan ali lakše izvodljiv cilj na istoj (maloj) distanci.

Efekat vremenske distance (i na izbor i na spremnost da se zameni odabrana opcija) varirao je u zavisnosti od tipa situacije izbora, odnosno operacionalizacije

ciljeva i prepreka. Treća situacija se izdvajala po ekstremno izraženim izborima poželjnijeg teže izvodljivog cilja, a o mogućim razlozima ćemo diskutovati u nastavku. Pored toga, videli smo da je efekat vremenske distance na spremnost da se zameni odabrana opcija bio najizraženiji u prvoj situaciji (neprijatnost ukusa / broj bodova). Dodatno, raspodele odabranih opcija u prve dve situacije nisu išle u istom smeru, iako su u obema prepreke bile afektivne (neprijatan ukus i neprijatan miris) – ali ciljevi su bili različiti (u prvoj situaciji broj bodova kao individualni cilj, a u drugoj značaj posla kao društveni cilj). Možemo da konstatujemo da se od pripremne faze, preko Ogleđa 1, dosledno izdvajao neprijatan ukus kao prepreka (konstrukcija nižeg nivoa) kojoj je pripisana najveći značaj prilikom odlučivanja i koja ujedno najviše varira sa promenom distance, pa bi dalje interpretacije mogle da idu u pravcu pretpostavljanja osetljivosti efekta distance čak i na ovako suptilne razlike u operacionalizacijama prepreka. Međutim, takvo tumačenje teško je teorijski obrazložiti (i neprijatan ukus i neprijatan miris su visceralne neprijatnosti), a istovremeno bi umanjilo mogućnost otkrivanja nekih opštijih pravila promena preferencija sa promenom distance. U nastavku, rezultate ćemo diskutovati s obzirom na teorijske implikacije (mehanizmi u osnovi odlučivanja sa promenom distance) i metodološka rešenja koja bi mogla da utiču na rezultate (operacionalizacija konstrukcija višeg/nižeg nivoa i operacionalizacija zavisnih varijabli).

Za zaključivanje o mehanizmu u osnovi efekta distance na odlučivanje važno je da kada je bio odabran poželjniji teže izvodljiv cilj, na manjoj distanci je bila veća spremnost da se takva opcija zameni – u poređenju sa spremnošću da se takva opcija zameni na velikoj distanci, ali i u poređenju sa spremnošću da se zameni odabrani manje poželjan lakše izvodljiv cilj na istoj (maloj) distanci. Iako izgleda da rezultati Ogleđa 2 idu u prilog CLT (veći značaj konstrukcija nižeg nivoa na maloj distanci), problem predstavlja izostanak značajnih razlika na velikoj distanci. To može da znači da značaj i konstrukcija višeg i konstrukcija nižeg nivoa opada sa povećanjem distance, umesto da opada samo značaj konstrukcija nižeg nivoa, a da značaj konstrukcija višeg nivoa raste (ili bar da bude isti). Kao što smo pomenuli, ograničenje za preciznost provere predikcija CLT u vezi sa efektom distance na odlučivanje u ovom ogledu predstavlja to što smo slično kao u Ogledu 1 ispitivali preferencije već odabranih opcija.

Naredna dva oglada osmislili smo tako da umanjimo ovo ograničenje za proveru predikcija CLT o efektu distance na odlučivanje.

Što se tiče *metodoloških rešenja* koja bi mogla da utiču na rezultate o efektu vremenske distance na odlučivanje, najpre ćemo skrenuti pažnju na jedan problem koji izlazi iz okvira našeg istraživanja, ali je važan za dalji tok studije: *intenzitet (stepen)* poželjnosti cilja i teškoće njegove izvodljivosti. Naime, primetili smo da je u trećoj situaciji na oba nivoa distance bila ekstremno preferirana jedna (ista) opcija, što nas je navelo da postavimo pitanje: koliko treba da je teška izvodljivost koliko poželjnog cilja da bi se od njega odustalo i da bi se on zamenio manje poželjnim ali lakše izvodljivim ciljem? Kao što se pokazalo u pripremnoj fazi, izgleda da nemaju svi atributi isti (relativni) značaj, čak i kada teorijski odgovaraju određenju konstrukcija višeg/nnižeg nivoa. Međutim, raspodele izbora u Ogladu 2 ukazuju i na mogući uticaj odnosa intenziteta nepovoljnosti prepreka (konstrukcije nižeg nivoa) i intenziteta poželjnosti cilja (konstrukcije višeg nivoa). Za poželjniji cilj (dobijanje tri nasuprot jednom plusu; Situacije 1 i 3) većina studenata bila je spremna da uloži napor koji izgleda da nije bio opažen kao mnogo veći od onog koji je podrazumevala druga opcija (ustati rano u nedelju i provesti tri sata na Fakultetu nasuprot provesti bilo koja tri sata na Fakultetu tokom vikenda; Situacija 3). Za razliku od toga, za isti cilj (dobijanje tri nasuprot jednom plusu) većina nije spremna da konzumira hranu neprijatnijih ukusa (Situacija 1).

Uz konstataciju da je u navedenom primeru važno kako su bile operacionalizovane prepreke, ostaje dilema da li se razlika u preferencijama ponuđenih opcija javila zbog *kvalitativne razlike* (pogodnost termina nasuprot konzumiranju hrane neprijatnih ukusa) ili *kvantitativne razlike* (da li bi rezultati bili isti da hrana nije opisana kao da je “izrazito neprijatnih ukusa” nego samo “neprijatnih ukusa” ili da rano ustajanje nije podrazumevalo angažman od 7.30h nego od 5.30h u nedelju?). Na problem intenziteta poželjnosti cilja i teškoće njegovog ostvarenja još jednom ćemo se osvrnuti u završnoj diskusiji, pošto CLT ne daje jasne predikcije u tom pogledu, a ranija istraživanja i modeli u monetarnom domenu pokazuju da stopa opadanja vrednosti sa povećanjem vremenske distance zavisi i od kvantitativnih parametara u vezi sa predmetom procene (visine iznosa; Thaler, 1981). U ovom momentu realizacije našeg istraživanja bilo nam je važno da vodimo računa prilikom planiranja narednih oglada, tako da uspešnije izbalansiramo stepen poželjnosti i teškoće izvodljivosti opcija.

Što se tiče primenjenih *tipologija ciljeva i prepreka*, u Ogledu 2 odabrali smo okolnosti i prepreke koje su se ubedljivije razlikovale prema pretpostavljenoj tipologiji i logički i s obzirom na rezultate testiranja prikazanih u delu o pripremoj fazi. Rezultati Ogleda 2 naveli su nas da dodatno preispitamo tipologiju ciljeva, kako bismo jasnije sagledali njihovu moguću ulogu u odlučivanju sa promenom distance.

Mogući *problem u operacionalizaciji ciljeva* može se ilustrovati ponuđenim opcijama u situacijama 2 i 4 (Ogled 2), koje su osmišljene sa pretpostavkom da ciljevi budu društveni. Međutim, može se postaviti pitanje da li je druženje sa starima nasuprot administrativnom poslu (Situacija 4) u istoj meri i na isti način poželjno kao asistent istraživača nasuprot tehničkom pomoćniku (Situacija 2)? U slučaju asistencije na istraživačkom projektu, opcije su opisane tako da odgovaraju određenju socijalnih vrednosti, ali onom tipu koji je zapravo blizak individualno usmerenim vrednostima koje se ostvaruju kroz interakciju sa drugima (lična moć – uticajnost, socijalni prestiž – popularnost, lična kompetentnost – saznavanje, istraživanje; Havelka, 1998). U slučaju opcija učešća u humanitarnom projektu, operacionalizacija ciljeva zapravo odgovara određenju drugog tipa socijalnih vrednosti, koje se ispoljavaju u aktivnostima koje donose dobrobit drugim ljudima (saradnja, pomaganje).

Pošto smo u pripreмноj fazi prikupili podatke o proceni značaja ciljeva, dodatno smo ih analizirali³⁷. Očekivano, za prvu grupu ciljeva ocenjeno je da su više od individualnog značaja, a za drugu da su više od društvenog značaja ($t(N = 39) = 5.48, p < .001; M_{dif} = 2.33, SD_{dif} = 2.66, 95\% CI[1.47, 3.19]$; individualna dobrobit: $M = 6.65, SD = 2.17, 95\% CI[5.95, 7.35]$); opšta dobrobit: $M = 4.32, SD = 1.68, 95\% CI[3.78, 4.86]$. U skladu sa ovim nalazima u narednim ogledima planirali smo da načinimo strožu razliku između društvenih i individualnih ciljeva (kao u: Kuzmanović i Petrović, 2007).

Konačno, konstatovali smo da vremenska distanca nije imala efekta na izbor jedne od ponuđenih opcija, ali je imala efekat na spremnost da se odabrana opcija zameni. Jedno od mogućih objašnjenja je da je efekat vremenske distance na odlučivanje u opisanim uslovima bio slabije izražen i da stoga nije mogao da se ispolji

³⁷ Društveni ciljevi povezani sa opštom dobrobiti su obuhvaćeni zadacima 7, 9 i 11, a društveni ciljevi povezani sa nekim vidom individualne dobrobiti zadacima 8, 10 i 12 u instrumentu iz pripreмne faze o testiranju tipologije ciljeva (Prilog 4).

na relativno gruboj meri (izbor kao dihotomna varijabla) ali se zato ispoljio na finijoj meri (spremnost na promenu odabrane opcije merena petostepenom skalom). To bi onda moglo da znači da bi efekat vremenske distance na izbor mogao da se ispolji ako bismo izbor operacionalizovali tako da ne bude *dihotomna* kategorička nego *kontinualna* varijabla, što smo i učinili u Ogledu 3.

Ogled 3. Efekat vremenske distance na procenu verovatnoće izbora

Poučeni dosadašnjim rezultatima istraživanja, osmislili smo nov stimulus materijal sa preciznijim određenjem tipova situacija (pre svega izoštravanjem razlike između individualnih i društvenih ciljeva) i boljom izbalansiranošću stepena poželjnosti/teškoće izvodljivosti ponuđenih opcija. Cilj ovog oglada bio je da na bolje osmišljenom stimulus materijalu proverimo da li će vremenska distanca imati efekta na izbor jedne od ponuđenih opcija, ako izbor operacionalizujemo kao *verovatnoću izbora jedne nasuprot drugoj opciji* (kontinualna umesto binarne kategoričke varijable). Istovremeno, direktnim poređenjem jedne u odnosu na drugu opciju, omogućili smo i pouzdanije zaključivanje o predikcijama CLT u vezi efektom distance na promenu preferencija jedne (sa boljim konstrukcijama višeg nivoa) u odnosu na drugu opciju (sa boljim konstrukcijama nižeg nivoa).

Dizajn

U Ogledu 3 varirana su dva faktora: vremenska distanca (2 nivoa: sad nasuprot u narednom semestru) i tip situacije (4 nivoa: afektivne ili afektivno neutralne prepreke povezane sa individualnim ili društvenim ciljevima). Vremenska distanca je bila neponovljena, a tip situacije izbora ponovljena varijabla po ispitaniku.

Stimulus materijal

Konstruisali smo ukupno 16 zadataka, po 4 za svaki tip situacije. Zadaci su ponovo obuhvatili situacije izbora od značaja za studente, u skladu sa rezultatima testiranja opisanog na početku ovog rada. Sadržaj situacija izbora prilagođen je studentima FON-a, koji su planirani za uzorak. U svakom zadatku bile su ponuđene po dve opcije suprotstavljene po prednostima/slabostima na poželjnosti cilja (konstrukcije višeg nivoa) i njegovoj izvodljivosti (konstrukcije nižeg nivoa). Vodili smo računa da intenzitet poželjnosti cilja, kao i intenzitet nepogodnosti/neprijatnosti njegovog ostvarivanja ne budu opisani ekstremnim vrednostima, kako bismo izbegli ekstremno izdvajanje jedne u odnosu na drugu opciju, kao što smo imali u prethodnom ogledu (Ogled 2, situacija 3) kada je izrazita većina ispitanika birala istu opciju, na oba nivoa distance.

Operacionalizacije ciljeva bile su takve da budu naglašene razlike između individualnih i društvenih. Izostavili smo ciljeve u kojima se prepliću društveni i individualni značaj, kao što je potkategorija socijalnih vrednosti koje su tako

klasifikovane jer se ispoljavaju u interakciji sa drugima, ali su bliske individualnim vrednostima (Havelka, 1998). Što se tiče operacionalizacije prepreka i okolnosti, one su bile raznovrsnije, što je u skladu sa distinktivnim karakteristikama konstrukcija nižeg nivoa (bogate detaljima) u poređenju sa konstrukcijama višeg nivoa (manji broj suštinskih karakteristika) (Trope & Liberman, 2003; 2010). U oba slučaja, rukovodili smo se i rezultatima testiranja tipova ciljeva i tipova prepreka, tako da izbegnemo one koje su ocenjene suprotno od očekivanog smera u odnosu na srednju vrednost skale, čak i kada ta razlike nisu bile statistički značajne.

Zadaci su bili dvostruko upareni – i po operacionalizaciji tipova prepreka i po operacionalizaciji tipova ciljeva. Svakom zadatku odgovarao je jedan po operacionalizaciji prepreka i jedan po operacionalizaciji ciljeva (Tabela 14).

Tabela 14

Shema uparivanja zadataka prema tipovima ciljeva i prepreka

PaCind	PnCind
Q1 P neprijatnost ukusa / C bodovi	Q9 P trajanje / C bodovi
Q2 P soc. neprijatnost / C sem.radovi	Q10 P lokacija / C sem.radovi
Q3 P soc. neprijatnost / C sem.radovi	Q11 P broj ispitanika / C sem.radovi
Q4 P vlaga / C dani prakse	Q12 P pogodnost termina / C dani prakse
Q5 P neprijatnost mirisa / C naučni značaj	Q13 P trajanje / C naučni značaj
Q6 P soc.neprijatnost / C naučni značaj	Q14 P lokacija / C društveni značaj
Q7 P soc.neprijatnost / C naučni značaj	Q15 P broj ispitanika / C naučni značaj
Q8 P vlaga / C društveni značaj	Q16 P pogodnost termina / C društveni značaj
PaCdr	PnCdr

Napomene: Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Pošto je situacija izbora bila ponovljena po ispitaniku, nisu svi parovi zadataka imali doslovno identične atribute, ali razlike ne bi trebalo da imaju veze sa ključnim varijablama (npr. pretpostavka je da mogu da budu upareni neprijatan ukus i neprijatan miris, kao visceralne neprijatnosti, ili naučni i društveni značaj kao društveni ciljevi). Na primer, Q3 je uparen sa Q7 po konstrukcijama nižeg nivoa, a sa Q11 po konstrukcijama višeg nivoa:

Q3 Jedna od obaveza u okviru kursa psihologija je učešće u istraživačkom projektu o javnim nastupima, u svojstvu ispitanika. S obzirom na specifičnost eksperimentalne situacije, etički kodeks DPS nalaže da se učesnicima ponudi da izaberu formu učešća koja im je prihvatljivija.

Opcija A je glasno čitanje delova udžbenika u holu FON-a, nakon čega se popunjavaju testovi o subjektivnim stanjima; bez obzira na uspeh u javnom nastupu, studentima koji odaberu ovu opciju ostaje obaveza izrade dva seminarska rada.

Opcija B je da u holu FON-a na improvizovanoj pozornici sa mikrofonom javno odgovarate na kviz pitanja iz oblasti opšte kulture, a zatim da u zasebnoj prostoriji popunite testove o subjektivnim stanjima; bez obzira na uspeh u javnom nastupu i znanje u kvizu, studenti koji odaberu ovu opciju biće u potpunosti oslobođeni od predispitne obaveze pisanja seminarskih radova.

Q7 U cilju podrške naučnim projektima, treba volonterski da učestvujete u istraživačkom projektu “Efekti javnih nastupa na psihičke parametre” u svojstvu ispitanika. S obzirom na specifičnost eksperimentalne situacije, etički kodeks DPS nalaže da se učesnicima ponude dve forme učešća.

Opcija A je glasno čitanje delova udžbenika u holu FON-a, nakon čega se popunjavaju testovi o subjektivnim stanjima; ova forma učešća omogućava nešto manje pouzdane zaključke.

Opcija B je da u holu FON-a na improvizovanoj pozornici sa mikrofonom javno odgovarate na kviz pitanja iz oblasti opšte kulture, a zatim da popunite testove o subjektivnim stanjima; ova forma učešća, omogućava istraživačima da izvedu pouzdanije zaključke o povezanosti faktora koje ispituju.

Q11 Obaveza u okviru kursa psihologija je učešće u istraživanju “Uticaj mikroklimatskih faktora na motivaciju za rad”, u svojstvu tehničkog saradnika.

Opcija A je transkript audio materijala sa intervjuiima 35 ispitanika, pri čemu ostaje obaveza pisanja dva obavezna seminarska rada.

Opcija B je transkript audio materijala sa intervjuiima 90 ispitanika, čime biste u potpunosti bili oslobođeni obaveze pisanja seminarskih radova.

Verzije zadataka po nivoima vremenske distance razlikovale su se samo po naglašavanju vremenskih odrednica vezanih za posledice izbora (npr. izbor obaveza planiranih za isti dan nasuprot narednom semestru)³⁸.

Zavisna varijabla

Zavisna varijabla je operacionalizovana kao desetostepena bipolarna skala verovatnoće izbora opcije A ili opcije B (1 = *sigurno opcija A*, 10 = *sigurno opcija B*). Redosled opisanih opcija je bio randomiziran.

³⁸ Instrument u Prilogu 8.

Procedura i učesnici

U ogledu su učestvovali studenti prve godine FON-a ($N = 69$), koji su bili slučajno raspoređeni u jednu od dve grupe prema nivou vremenske distance. Ispitivanje je bilo papir-olovka, a redosled zadataka bio je randomiziran.

Rezultati

Analiza varijanse za ponovljena merenja, gde je vremenska distanca bila neponovljeni faktor, a tip situacije izbora ponovljena mera pokazala je da na procenu verovatnoće izbora jedne nasuprot drugoj opciji nema glavnog efekta distance, a efekta nije bilo ni po tipovima situacije izbora ($F < 2$; Tabela 15).

Tabela 15

Procena verovatnoće izbora jedne nasuprot drugoj opciji, po nivoima vremenske distance i tipu situacije

VREMENSKA DISTANCA	TIP SITUACIJE	M	STANDARDNA GREŠKA	95% INTERVAL POVERENJA	
				DONJA GRANICA	GORNJA GRANICA
Mala	Pa_Cind	5.63	0.31	5.00	6.25
	Pa_Cdr	4.49	0.31	3.88	5.11
	Pn_Cind	7.28	0.24	6.80	7.76
	Pn_Cdr	5.53	0.26	5.01	6.05
Velika	Pa_Cind	5.69	0.31	5.08	6.31
	Pa_Cdr	4.94	0.30	4.33	5.54
	Pn_Cind	7.51	0.24	7.04	7.99
	Pn_Cdr	5.83	0.26	5.33	6.34

Napomene: Skala od 1 (sigurno manje poželjan lakše izvodljiv cilj) do 10 (sigurno poželjniji teže izvodljiv cilj); Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Posmatrano po pojedinačnim zadacima, analiza varijanse pokazala je samo na jednoj od 16 situacija marginalno značajan efekat distance (Q8), $F(1, 68) = 3.04$, $p = .086$, $\eta_p^2 = .04$ ($M_{blizu} = 4.79$ (.56), 95% CI [3.66, 5.93]; $M_{daleko} = 6.17$ (.55), 95% CI [5.04, 7.31]). Po kvadriranom parcijalnom eta skoru, kao i po intervalima poverenja za aritmetičke sredine, vidi se da je efekat slab.

Diskusija

Ni u ovom ogledu sa kontinualno operacionalizovanim izborom nije se ispoljio efekat vremenske distance na izbor opcija sa suprotstavljenim prednostima i slabostima na izvodljivosti/poželjnosti ciljeva. Iako smo imali nešto manje ispitanika po grupama

nego što se preporučuje³⁹, po prosečnim vrednostima vidi se da razlike po distanci nisu ni blizu statističke značajnosti i ne bi bilo osnovano očekivati da će se rezultati značajno promeniti ako bi se broj ispitanika po grupama povećao za šest.

Da rezimiramo dosadašnji tok studije, za razliku od efekta vremenske distance na odlučivanje, u prvom ogledu otkrili smo da je socijalna distanca imala efekat na izbor (drugima su češće savetovani poželjniji teže izvodljivi ciljevi nego što su takve opcije birane za sebe) bez značajne interakcije sa tipom situacije izbora, ali statistički značajno u dva od četiri tipa situacije. Takođe, socijalna distanca imala je značajan efekat na dopadljivost odabranih opcija (opcije koje se savetuju drugima uvek su dopadljivije nego one koje su odabrane za sebe). U naredna dva ogleda (Ogledi 2 i 3) pokušali smo promenom procedure i operacionalizacija ključnih varijabli dodatno da proverimo efekat vremenske distance na izbor jedne od ponuđenih opcija. Efekat vremenske distance nije se ispoljio na izboru opcija ni u tako promenjenim uslovima, ali se ispoljio na meri koja ukazuje na izraženost preferencija u pogledu odabrane opcije: kada je bio odabran poželjniji teže izvodljiv cilj, spremnost da se on zameni manje poželjnim lakše izvodljivim ispoljila se na maloj distanci, dok na velikoj distanci nije bilo razlika u spremnosti na zamenu opcija (Ogled 2). Da li to može da znači da je efekat vremenske distance izraženiji u pogledu dopadljivosti opcija izbora, ali da se ne bira uvek opcija koja je dopadljivija? To nas podseća na rezultate ranijih istraživanja u kojima se pokazalo da se preferencije ljudi razlikuju u zavisnosti od toga da li se od njih traži da *odaberu* jednu od ponuđenih opcija ili se traži da ocene koja od njih će doneti najbolje *iskustvo konzumiranja* (Hsee, Zhang, Yu & Xi, 2003).

Pošto je koncepcija Ogleda 1 bila takva da je izbor mogao da utiče na ocene dopadljivosti opcija (prvo smo pitali za izbor, pa za dopadljivost) zanimalo nas je da proverimo da li će se efekat vremenske distance na dopadljivost ponuđenih opcija ispoljiti kada tražimo od ispitanika da ocene dopadljivost i ne tražimo da odaberu jednu od njih. Istovremeno, nameravali smo da se nakon prethodna dva ogleda sprovedena u cilju dodatnih uvida u efekat vremenske distance na izbore (Ogledi 2 i 3) vratimo na glavni cilj istraživanja: poređenje efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje.

³⁹ Za snagu na nivou .80, za studiju ovog tipa potreban je 41 ispitanik po grupi, a mi smo imali 6 manje.

Ogled 4. Efekat vremenske i socijalne distance na dopadljivost opcija

Ciljevi su bili: a) da proverimo da li će se u situacijama sa naglašenim razlikama u operacionalizacijama tipova konstrukcija višeg nivoa (individualni nasuprot društvenim ciljevima) i tipova konstrukcija nižeg nivoa (afektivne nasuprot afektivno neutralnim preprekama) ispoljiti efekat vremenske distance na dopadljivost opcija suprotstavljenih po prednostima i slabostima na izvodljivosti/poželjnosti ciljeva (Ogled 4.1); b) da dodatno proverimo efekat socijalne distance na dopadljivost opcija (Ogled 4.2). Za razliku od Oгледа 1, u ovom ogledu smo proveravali dopadljivost opcija bez obzira na izbor, tako da je eliminisan eventualni efekat odabrane opcije na procenu dopadljivosti.

Ogled 4.1. Efekat vremenske distance na dopadljivost opcija

Dizajn. Slično kao u prethodnim ogledima, u Ogledu 4.1 varirana su dva faktora: vremenska distanca (2 nivoa: sad nasuprot u narednom semestru) i tip situacije (4 nivoa: afektivne ili afektivno neutralne prepreke povezane sa individualnim ili društvenim ciljevima). Vremenska distanca je bila neponovljena, a tip situacije izbora ponovljena po ispitaniku.

Stimulus materijal. Zadaci su bili isti kao u ogledu 3.

Zavisne varijable. Osnovne zavisne varijable bile su: dopadljivost opcije A i dopadljivost opcije B, na desetostepenim skalama sa polovima 1 = *uopšte mi se ne dopada* i 10 = *veoma mi se dopada*.

Izvedena zavisna varijabla bila je relativna dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog cilja operacionalizovana kao razlika u stepenu dopadanja poželjnijeg teže izvodljivog cilja i stepenu dopadanja manje poželjnog lakše izvodljivog cilja.

Procedura i učesnici. U ogledu su učestvovali studenti FON-a ($N = 52$), koji su slučajno raspoređeni po eksperimentalnim grupama. Procedura je bila slična kao u prethodnom ogledu.

Rezultati. Dopadljivost manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva bila je veća na maloj nego na velikoj vremenskoj distanci. Nije bilo statistički značajnog efekta distance na dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva, ali je bio značajan efekat distance na *relativnu* dopadljivost ovakvih opcija (u odnosu na manje poželjne lakše izvodljive ciljeve) – izraženija je bila na velikoj distanci. Veličina navedenih efekata

varirala je u zavisnosti od tipa situacije, ali nije bilo značajne interakcije distance i tipa situacije. Sledi detaljniji prikaz rezultata.

Dopadljivost poželjnih teže izvodljivih ciljeva. Analiza varijanse za ponovljena merenja, gde je neponovljen faktor bila vremenska distanca a ponovljena mera tip situacije, pokazala je da na *dopadljivost poželjnih teže izvodljivih ciljeva* vremenska distanca nije imala statistički značajan efekat ($F < 1$), a nije bilo ni značajne interakcije distance i tipa situacije (Tabela 16).

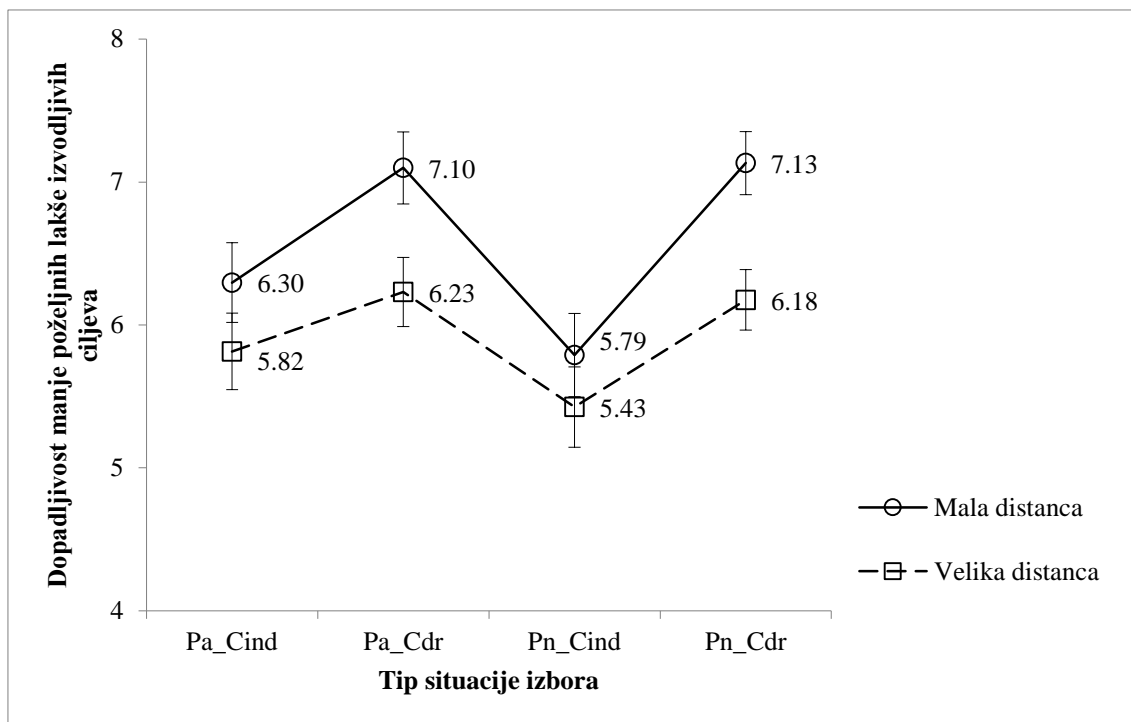
Tabela 16

Dopadljivost poželjnih teže izvodljivih ciljeva, po nivoima vremenske distance i tipa situacije izbora

VREMENSKA DISTANCA	TIP SITUACIJE	M	STANDARDNA GREŠKA	95% INTERVAL POVERENJA	
				DONJA GRANICA	GORNJA GRANICA
Mala	Pa_Cind	5.96	0.35	5.26	6.66
	Pa_Cdr	5.44	0.32	4.81	6.07
	Pn_Cind	7.21	0.25	6.72	7.70
	Pn_Cdr	6.61	0.26	6.09	7.12
Velika	Pa_Cind	5.68	0.34	5.00	6.35
	Pa_Cdr	5.25	0.30	4.64	5.86
	Pn_Cind	7.57	0.24	7.09	8.04
	Pn_Cdr	6.59	0.25	6.10	7.09

Napomene: Skala od 1 (uopšte mi se ne dopada) do 10 (veoma mi se dopada); Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Dopadljivost manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva. Analiza varijanse pokazala je da na *stepen dopadanja manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva* vremenska distanca ima značajan efekat ($F(1, 51) = 6.40, p = .015, \eta^2 = .113; M_{mala} = 6.58 (.19); M_{velika} = 5.91 (.18)$). Nije bilo značajne interakcije sa tipom situacije. Po tipovima situacije, razlike su bile statistički značajne u situacijama u kojima su ciljevi bili društveni: sa afektivnim preprekama ($F(1, 51) = 6.16, p = .016, \eta^2 = .110$) i sa afektivno neutralnim preprekama ($F(1, 51) = 9.82, p = .003, \eta^2 = .164$) (Grafikon 7).

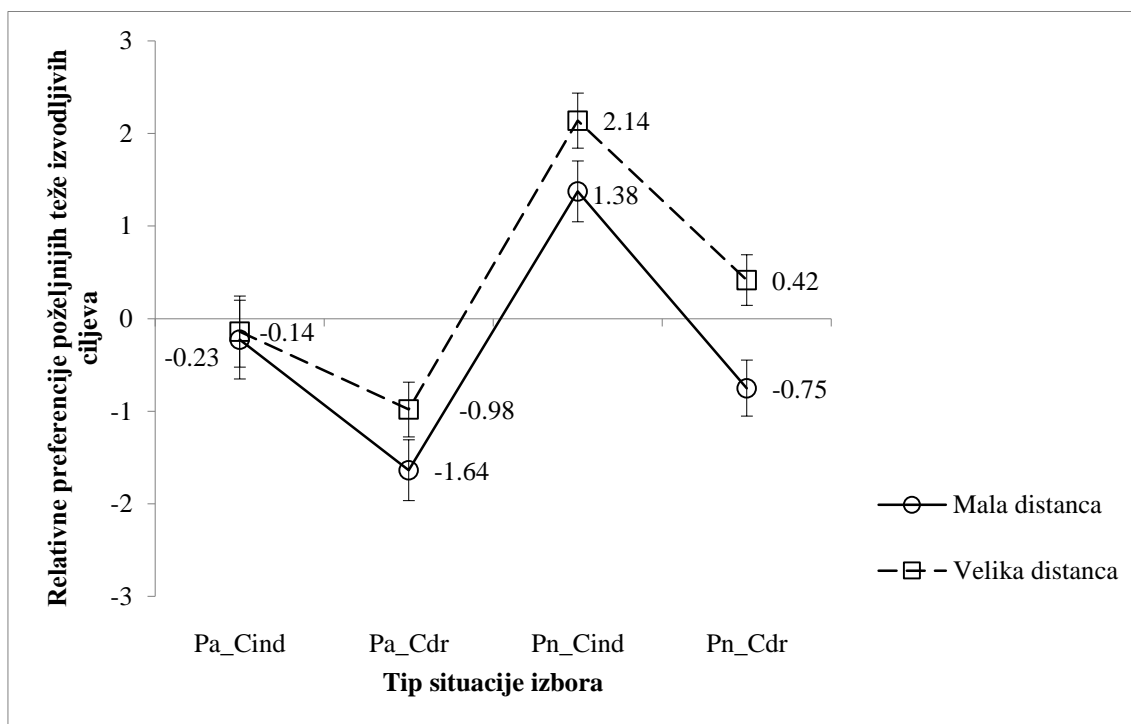


Grafikon 7. Dopadljivost manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva u zavisnosti od vremenske distance i tipa situacije izbora. Skala od 1 (uopšte mi se ne dopada) do 10 (veoma mi se dopada). Predstavljene su aritmetičke sredine i njihove standardne greške. Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Relativna dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva. Analiza varijanse pokazala je da na *relativnu dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva* vremenska distanca ima značajan efekat ($F(1, 51) = 5.12, p = .028, \eta_p^2 = .098; M_{mala} = -.31 (.22); M_{velika} = .36 (.20)$) opet bez interakcije sa tipom situacije (Grafikon 8). Posmatrano po tipovima situacije, razlika je bila statistički značajna samo u situaciji sa afektivno neutralnim preprekama i društvenim ciljem ($F(1, 51) = 5.74, p = .02, \eta_p^2 = .105$), marginalno značajna kada su prepreke bile afektivno neutralne a cilj individualni i neznačajne u situacijama sa afektivnim preprekama.

Prosečna razlika u ocenama jedne i druge opcije, na maloj vremenskoj distanci je bila negativna (u proseku, veća je bila dopadljivost manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva), dok je prosečna razlika na velikoj distanci pozitivna (u proseku, veća je bila dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva). Ovaj nalaz, kao i izostanak statistički značajne interakcije između distance i tipa situacije, mogli bi da idu u prilog CLT, a u diskusiji koja sledi nakon prikaza ogleđa u kom smo varirali socijalnu distancu osvrnućemo se na moguće probleme u vezi sa jasnijom potvrdom pretpostavki CLT o

nivou konstrukcija kao mehanizmu u osnovi promena preferencija koje smo zabeležili u ovom ogledu.



Grafikon 8. Relativna dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva u zavisnosti od vremenske distance i tipa situacije izbora. Mogući raspon od -9 do 9. Predstavljene su aritmetičke sredine i njihove standardne greške. Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Ogled 4.2. Efekat socijalne distance na dopadljivost opcija

Dizajn. U Ogledu 4.2 varirana su dva faktora: socijalna distanca (2 nivoa: odluka za sebe nasuprot savetu za kolegu) i tip situacije izbora (4 nivoa: afektivne ili afektivno neutralne prepreke povezane sa individualnim ili društvenim ciljevima).

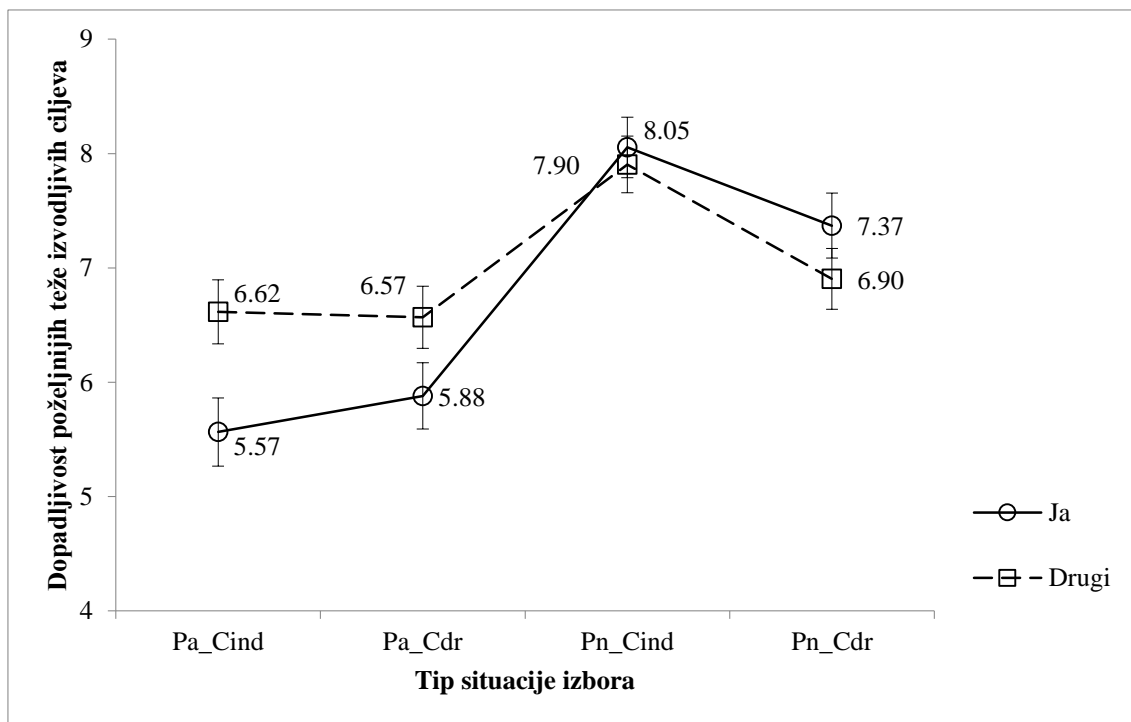
Stimulus materijal. Zadaci su bili isti kao u Ogledu 3, odnosno Ogledu 4.1, samo što su se u Ogledu 4.2 verzije razlikovale po nivoima socijalne distance: na maloj socijalnoj distanci naglašavano je da se situacije odnose na odlučivanje za sebe, a na velikoj distanci naglašeno je da je opisana situacija u kojoj se nalazi kolega kog su tek upoznali, pa se od ispitanika traži da mu pomogne tako što će proceniti koliko mu se dopada jedna, a koliko druga opcija.

Zavisne varijable. Kao u Ogledu 4.1.

Procedura i učesnici. U Ogledu 4.2 su učestvovali studenti FON-a ($N = 48$), koji su bili slučajno raspoređeni u jednu od dve grupe prema nivou socijalne distance.

Rezultati. Efekat socijalne distance na dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva bio je u statistički značajnoj interakciji sa tipom situacije izbora. Efekat socijalne distance na dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva je bio značajan samo kada su prepreke bile afektivne – tada su saveti za druge bili pozitivnije ocenjeni nego izbori za sebe. Nije bilo značajnog efekta socijalne distance na dopadljivost manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva. Slično kao u ogledu sa vremenskom distancom, ispoljio se efekat socijalne distance na *relativnoj* dopadljivosti poželjnijih teže izvodljivih ciljeva (u odnosu na manje poželjne lakše izvodljive), tako što su bile izraženije na većoj nego na maloj distanci – nije bilo značajne interakcije sa tipom situacije, ali posmatrano po tipovima situacije, efekat distance na relativnu dopadljivost opcija nije bio statistički značajan u situacijama sa afektivno neutralnim preprekama.

Dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva. Analiza varijanse za ponovljena merenja, gde je neponovljeni faktor bila socijalna distanca, a ponovljena mera tip situacije izbora, pokazala je da nije bilo statistički značajnog efekta socijalne distance ($F(1, 48) = 1.15, p = .289$), ali je bila značajna interakcija distance i tipa situacije, $F(3, 48) = 4.49, p = .005, \eta_p^2 = .087$. Kada su prepreke bile afektivne, ocene poželjnijih teže izvodljivih ciljeva bile su veće na većoj distanci – ta razlika je bila izraženija i statistički značajna kada su ciljevi bili individualni ($F(1, 48) = 6.61, p = .013, \eta_p^2 = .123$), dok je bila na nivou marginalne značajnosti sa razlikama u istom smeru kada su bili društveni. Kada su prepreke bile afektivno neutralne, efekat distance na dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva nije bio statistički značajan (Grafikon 9)



Grafikon 9. Dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva u zavisnosti od socijalne distance i tipa situacije izbora. Skala od 1 (uopšte mi se ne dopada) do 10 (veoma mi se dopada). Predstavljene su aritmetičke sredine i njihove standardne greške. Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Dopadljivost manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva. Nije bilo statistički značajnog efekta distance ($F < 2$), kao ni interakcije sa tipom situacije (Tabela 17).

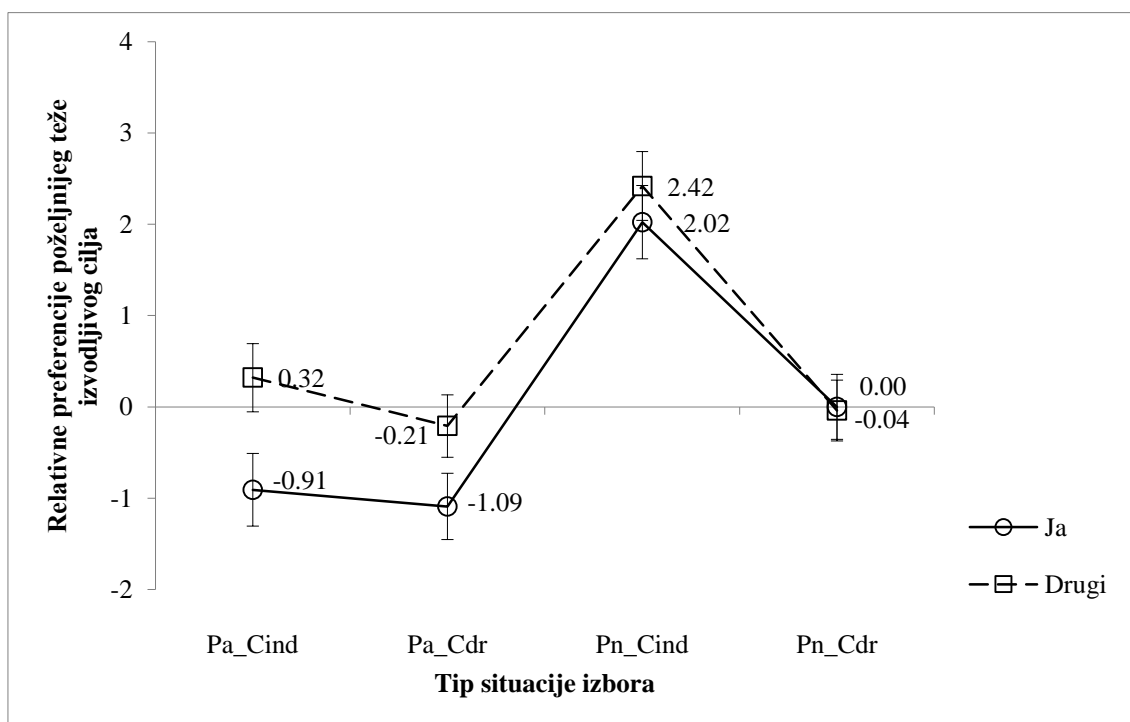
Tabela 17

Dopadljivost manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva, po nivoima socijalne distance i tipa situacije izbora

VREMENSKA DISTANCA	TIP SITUACIJE	M	STANDARDNA GREŠKA	95% INTERVAL POVERENJA	
				DONJA GRANICA	GORNJA GRANICA
Ja	Pa_Cind	6.51	0.25	6.01	7.01
	Pa_Cdr	6.99	0.25	6.48	7.50
	Pn_Cind	6.08	0.31	5.45	6.70
	Pn_Cdr	7.35	0.30	6.74	7.95
Drugi	Pa_Cind	6.24	0.23	5.77	6.71
	Pa_Cdr	6.81	0.24	6.33	7.28
	Pn_Cind	5.41	0.29	4.83	6.00
	Pn_Cdr	7.10	0.28	6.53	7.66

Napomene: Skala od 1 (uopšte mi se ne dopada) do 10 (veoma mi se dopada); Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Relativna dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva (u odnosu na manje poželjne lakše izvodljive). Analiza varijanse za ponovljena merenja pokazala je statistički značajan efekat distance ($F(1, 46) = 4.49, p = .04, \eta_p^2 = .091; M_{ja} = .006 (.21); M_{drugi} = .62 (.20)$) bez značajne interakcije sa tipom situacije. Posmatrano po tipovima situacije, ovaj efekat je bio najizraženiji u situaciji sa afektivnim preprekama i individualnim ciljem ($F(1, 48) = 6.27, p = .016, \eta_p^2 = .118$), marginalno značajan kada su prepreke bile afektivne a ciljevi društveni i neznačajan u situacijama sa afektivno neutralnim preprekama (Grafikon 10). Ako bismo se zadržali na tumačenju efekta socijalne distance na osnovu relativne dopadljivosti opcija, značajan ukupan efekat distance i izostanak značajne interakcije distance sa tipom situacije mogli bi da idu u prilog CLT. U diskusiji koja sledi istaći ćemo probleme u vezi sa pouzdanijim zaključivanjem o predikcijama CLT.



Grafikon 10. Relativna dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva (dopadljivost u odnosu na manje poželjne lakše izvodljive) u zavisnosti od socijalne distance i tipa situacije izbora. Mogući raspon od -9 do 9. Predstavljene su aritmetičke sredine i njihove standardne greške. Pa – afektivne prepreke, Pn – afektivno neutralne prepreke; Cind – individualni ciljevi, Cdr – društveni ciljevi

Diskusija

Rezultati Oгледа 4 pružili su dodatna saznanja o procesima odlučivanja sa promenom distance. Isti obrazac vremenske i socijalne distance ispoljio se na meri relativnih preferencija tako što su poželjniji teže izvodljivi u odnosu na manje poželjne

lakše izvodljive ciljeve bili dopadljiviji na velikoj distanci – to bi moglo da podrži pretpostavke CLT o predviđanju relativnih promena. Međutim, mehanizmi vremenske i socijalne distance na dopadljivost opcija izgledaju različito kada se posmatra promena dopadljivosti svake od njih: socijalna je imala efekat na dopadljivost opcije sa boljim konstrukcijama višeg nivoa, a vremenska na dopadljivost opcije sa boljim konstrukcijama nižeg nivoa. Već smo pominjali problem nepreciznosti CLT u pogledu predviđanja obrasca promene sa povećanjem distance: da li se podjednako menjaju konstrukcije nižeg i višeg nivoa (tako što se značaj prvih smanjuje, a drugih povećava) ili se više menjaju jedne (periferne), a manje druge (centralne)?

Rezultati koje smo dobili o efektu vremenske distance na odlučivanje slični su rezultatima jednog od početnih ogleda u okviru razvoja modela o vremenskim konstrukcijama, pa je sada prilika da na tom primeru prodiskutujemo pomenuti problem predikcija (Trope & Liberman, 2000; Oglad 2)⁴⁰. U tom ogledu, ispitivan je izbor između dve opcije poslovnog angažmana, koji su se razlikovali po prednostima i slabostima na konstrukcijama višeg i nižeg nivoa (Tabela 18).

Tabela 18

Dopadljivost opcija izbora u zavisnosti od vremenske distance

	Mala vremenska distanca		Velika vremenska distanca	
	M	SD	M	SD
zanimljiv posao (konstr. višeg nivoa), nezanimljiv trening (konstr. nižeg nivoa)	6.44	1.62	6.72	1.73
nezanimljiv posao (konstr. višeg nivoa), zanimljiv trening (konstr. nižeg nivoa)	6.13	1.89	4.74	2.08

Preuzeto iz: Trope & Liberman, 2000, str. 881

Slično kao u našem Ogledu 4.1, rezultati ogleda Tropea i Libermanove pokazuju da je opcija sa boljim konstrukcijama nižeg nivoa pozitivnije ocenjena na maloj nego na velikoj distanci, dok je opcija sa boljim konstrukcijama višeg nivoa ocenjena relativno ujednačeno na oba nivoa. Autori CLT ovakav rezultat iskoristili su kao potvrdu

⁴⁰ Isti obrazac promene zabeležen je i u kasnijim ogledima u kojima je praćen efekat hipotetičke distance na dopadljivost poželjnijeg/teže izvodljivog i manje poželjnog/lakše izvodljivog cilja, slično kao u našem Ogledu 4. Npr. ponuđene opcije su bile: a. vaučer za knjižaru u vrednosti od 50\$ ali je potrebno najpre popuniti upitnik u trajanju od 20min i b. vaučer u vrednosti od 10\$ za popunjavanje upitnika u trajanju od 5min (Oglad 2; Todorov, Goren & Trope, 2007).

pretpostavke o centralnosti atributa, koji su zbog tog obeležja imali veliki značaj na oba nivoa distance. Takođe, istakli su da u prilog CLT ide upravo razlika u preferencijama jedne (sa boljim konstrukcijama višeg nivoa) u odnosu na drugu opciju – na većoj distanci razlika je veća, zato što je zapravo opao značaj koji se pripisivao konstrukcijama nižeg nivoa (Trope & Liberman, 2000). Rezultati našeg Ogleda 2 ne idu u prilog ovim razmatranjima: na maloj distanci bila je značajno veća spremnost na promenu odabranog poželjnijeg teže izvodljivog cilja nego na promenu manje poželjnog lakše izvodljivog, ali na velikoj distanci nije bilo razlike.

Što se tiče ponuđenog objašnjenja da se ocene opcije sa boljim konstrukcijama višeg nivoa očekivano slabije menjaju sa promenom distance zato što su ti atributi centralniji, ako pokušamo da ga primenimo na interpretaciju rezultata našeg ogleda (Ogled 4.1) ostaje nejasno zašto je izostala bilo kakva promena dopadljivosti poželjnijih teže izvodljivih ciljeva sa promenom distance. Ako sa smanjenjem distance raste značaj izvodljivosti, moglo bi se očekivati da poželjniji teže izvodljivi ciljevi budu bar u nekoj meri dopadljiviji na većoj distanci, odnosno da će njihova dopadljivost opadati sa smanjenjem distance – zato što će na manjoj distanci prevagu odneti teža izvodljivost i/ili zato što će na većoj distanci prevagu odneti poželjnost cilja uz zanemarivanje prepreka.

Kada smo varirali socijalnu distancu upravo to se i desilo, ali je izostao efekat socijalne distance na dopadljivost manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva. Preciznije, nije bilo značajnog efekta socijalne distance na dopadljivost manje poželjnih lakše izvodljivih ciljeva, dok su se poželjniji teže izvodljivi ciljevi ispitanicima više dopadali kao savet nego kao izbor za sebe – međutim, ovo drugo je važno samo kada se teža izvodljivost odnosila na afektivnu neprijatnost. Kada je teža izvodljivost bila afektivno neutralna (npr. broj sati rada, pogodnost termina i sl) razlike u dopadljivosti nije bilo. Efekat tipova prepreka (afektivne ili afektivno neutralne) i ciljeva (individualni ili društveni) na različite načine se ispoljavao od Ogleda 1 do Ogleda 4, o čemu će biti još reči u opštoj diskusiji koja sledi. Ovde ćemo samo kratko rezimirati problem relativnih preferencija u zaključivanju o nivou konstrukcija kao mehanizmu u osnovi efekta distance na odlučivanje.

Iz ugla CLT, predviđanje bi bilo da se dopadljivost opcija izbora menja tako što bi se sa povećanjem distance značaj izvodljivosti smanjivao, dok bi se rastao značaj

poželjnosti cilja. CLT nema jasne predikcije u vezi sa tempom promena značaja konstrukcija višeg i nižeg nivoa, ali bi svakako bilo očekivano da relativna prednost poželjnijeg teže izvodljivog cilja nad manje poželjnim ali lakše izvodljivim bude pozitivnija na većoj distanci. Tako, ako bismo se zadržali samo na meri relativne dopadljivosti, mogli bismo da zaključimo da rezultati Oгледа 4 idu u prilog CLT, ali dodatne analize promena dopadljivosti jedne i druge opcije sa promenom distance ne podržavaju pretpostavke o nivou konstrukcija. Iz perspektive CLT moglo bi se reći da su za proveru predikcija ove teorije relevantnije (ili bar dovoljne za zaključivanje o ulozi nivoa konstrukcija) promene relativnih preferencija, nego promene preferencija pojedinačnih opcija, ali u ogleđima koji su izvedeni u ovoj paradigmi prate se i jedni i drugi parametri i time argumentuju pretpostavke teorije (Lieberman & Trope, 1998; Trope & Liberman, 2000; Todorov, Goren & Trope, 2007).

Ukratko, rezultati naše studije ukazuju na veću složenost procesa odlučivanja sa promenom (nivoa i tipa) distance, nego što se to pretpostavlja u okviru CLT. U opštoj diskusiji koja sledi, pokušaćemo da sagledamo u čemu se ta složenost ogleđa i u kom pravcu bi mogla da se planiraju naredna istraživanja.

IV OPŠTA DISKUSIJA

Pre rezimea i diskusije rezultata naše studije o efektu vremenske i socijalne distance na preferencije, podsetićemo kako smo metodički koncipirali seriju oglada (tabela 19).

Tabela 19

Pregled metoda po oglelima

OPIS OGLEDA	NEZAVISNA VARIJABLA	OSNOVNE ZAVISNE VARIJABLE	BROJ ISPITANIKA
Ogled 1.1: Izbori i dopadljivost opcija	vremenska	- izbor jedne od dve ponuđene opcije - dopadljivost svake od ponuđenih opcija	88
Ogled 1.2: Izbori i dopadljivost opcija	socijalna	- vreme izbora/rešavanja zadatka - procena teškoće donošenja odluke	87
Ogled 2: Izbori u ekološki validnim uslovima	vremenska	- izbor jedne od dve ponuđene opcije - procena spremnosti da se promeni izbor	91
Ogled 3: Procena verovatnoće izbora	vremenska	- procena verovatnoće izbora jedne u odnosu na drugu opciju	69
Ogled 4.1: Dopadljivost opcija	vremenska	- dopadljivost svake od ponuđenih opcija	52
Ogled 4.2: Dopadljivost opcija	socijalna	- relativna dopadljivost opcija	49
Ukupno			436

Napomena. U svim oglelima, varijabla ponovljena po ispitaniku bila je tip situacije sa četiri nivoa: afektivne/afektivno neutralne prepreke za ostvarenje cilja povezane sa individualnim/društvenim ciljevima

Sledi rezime rezultata sprovedenih oglada u odnosu na postavljene hipoteze (pregled rezultata je u Tabeli 20). Posebno ćemo istaći različito ispoljavanje efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje u zavisnosti od *operacionalizacije zavisne varijable*: izbor jedne od ponuđenih opcija, dopadljivost odabranih opcija ili dopadljivost opcija nezavisno od izbora. Autori obično ne obrazlažu zašto su odabrali neku od ovih operacionalizacija u svojim istraživanjima i obično podrazumevaju da su sve te mere uporedive, sa čim ne možemo da se složimo na osnovu rezultata koje smo dobili. Detaljnija diskusija o ovom problemu sledi nakon rezimea rezultata.

Rezime rezultata

Efekat vremenske distance na izbor nije se ispoljio uprkos različitim operacionalizacijama ciljeva i prepreka za njihovo ostvarenje i različitim operacionalizacijama zavisnih varijabli (Ogledi 1.1, 2, 3). Očekivali smo (u skladu sa CLT) da će poželjniji teže izvodljivi ciljevi biti češće birani kada su posledice odluke u udaljenijoj nego kada su u bliskoj budućnosti (Hipoteza 1). Razlike se nisu ispoljile ni u očekivanom ni u suprotnom smeru.

Kada smo pratili *spremnost na zamenu odabranih opcija*, rezultati su ukazivali na to da sa porastom vremenske distance opada značaj i poželjnosti i teškoće izvodljivosti ciljeva (Ogled 2). Pošto se ovaj nalaz odnosi na preferencije već odabranih opcija, on ne može poslužiti za zaključivanje o procesima u osnovi izbora, ali može ukazivati na proces promene značaja atributa sa povećanjem vremenske distance. U tom smislu, rezultati ne podržavaju pretpostavke CLT o različitim smerovima promene značaja atributa u zavisnosti od toga kom nivou konstrukcija pripadaju (Trope & Liberman, 2010), već idu u prilog empirijskim nalazima i modelima o opštoj tendenciji opadanja vrednosti atributa tokom vremena (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002; Read & Loewenstein, 2000).

Nasuprot efektu vremenske distance na izbor, kada posmatramo *dopadljivost opcija bez obzira na izbor* (Ogled 4.1), relativna dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog u odnosu na manje poželjan lakše izvodljiv cilj pozitivnija je u udaljenoj nego u bliskoj budućnosti. U bliskoj budućnosti relativna dopadljivost je u proseku negativna, što znači da je u proseku dopadljiviji manje poželjan lakše izvodljiv cilj. Ovakav rezultat mogao bi da ide u prilog CLT naročito zato što nije bilo statistički značajne interakcije distance i tipa situacije, iako su razlike bile značajne samo u dva od četiri tipa situacije, pa su očekivanja delimično potvrđena (Hipoteza 3). Za sad ćemo samo podsetiti problem u vezi sa predikcijama CLT i proverom H3, na koji ćemo se vratiti u tekstu koji sledi. Ako je pretpostavka CLT da se preferencije sa promenom distance menjaju usled promene značaja konstrukcija višeg (ciljevi) i nižeg nivoa (prepreke), imalo bi smisla očekivati bilo koliki stepen promene dopadljivosti i jedne i druge opcije, iako se može očekivati da se dopadljivost jedne promeni manje a dopadljivost druge više (Todorov, Goren & Trope, 2007). Pretpostavka koju smo obrazložili u prikazu zavisnih varijabli (videti str. 70), bila je da se ocenjivanje

istovremeno prikazanih opcija izbora, koje su opisane jedna u odnosu na drugu, odvija tako što se one i ocenjuju jedna u odnosu na drugu iako na zasebnim skalama (Hsee & Zhang, 2004). To bi moglo i da se proveriti novim ogledima u kojima bi se dopadljivost opcija merila direktnim poređenjem jedne u odnosu na drugu na istoj skali. U opštoj diskusiji pokušaćemo da ponudimo objašnjenje različitih efekata distance na izbor i dopadljivost opcija uz pretpostavku da rezultati koje smo dobili zaista održavaju različite procese u osnovi izbora i dopadljivosti ponuđenih opcija, te da nisu posledica primene različitih skala.

Efekat socijalne distance na odlučivanje ispoljio se i kada smo pratili izbor (Ogled 1.2) i kada smo pratili dopadljivost ponuđenih opcija (Ogledi 1.2 i 4.2).

Rezultati o efektu socijalne distance na izbor podržavaju pretpostavke CLT, ali i drugih modela sa opštijim predviđanjima o efektu socijalne distance na odlučivanje (Bonaccio & Dalal, 2006). Drugima se češće savetuju poželjniji teže izvodljivi ciljevi, nego što se takve opcije biraju za sebe. Nije bilo statistički značajne interakcije distance i tipa situacije, ali je efekat distance na izbor bio statistički značajan u dva od četiri tipa situacije, tako da su očekivanja delimično potvrđena (Hipoteza 2). Uloga tipa cilja (društveni/invididualni) i tipa prepreka (afektivne/neutralne) u vezi sa veličinom efekta socijalne distance na izbore ukazuje na njihove složenije odnose nego što predviđaju modeli koji se zasebno bave ulogom afekata (Loewenstein, 1998) i ulogom društvenih vrednosti (Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013). O ovom problemu diskutovaćemo detaljnije kasnije u tekstu, a ovde ćemo ukratko rezimirati rezultate o efektu socijalne distance na dopadljivost opcija, što se jednim delom ponovo tiče uloge afekata u ovom procesu.

Rezultati o dopadljivosti opcija ne podržavaju ubedljivo pretpostavke CLT. Na osnovu pretpostavki CLT, očekivali smo da će relativna dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog u odnosu na manje poželjan lakše izvodljiv cilj biti pozitivnija kada se daje savet nego kada se odlučuje za sebe (Hipoteza 4). Ovo smo proveravali tako što smo pratili *dopadljivost opcija nakon što je načinjen izbor* (ogled 1.2) i *dopadljivost opcija nezavisno od izbora* (ogled 4.2).

Rezultati o dopadljivosti već odabranih opcija, pokazuju da su ocene pozitivnije na velikoj distanci bez obzira na to da li je odabran poželjniji teže izvodljiv cilj (opcija sa boljim konstrukcijama višeg nivoa) ili manje poželjan lakše izvodljiv cilj

(opcija sa boljim konstrukcijama nižeg nivoa). Dodatno, efekat socijalne distance nije se ispoljio na relativnoj dopadljivosti odabranog poželjnijeg teže izvodljivog cilja u odnosu na neodabran manje poželjan lakše izvodljiv (Ogled 1.2). Pošto smo u Ogledu 1.2 ispitivali dopadljivost opcija nakon što je izbor načinjen, može se reći da ti rezultati ne govore ništa o mehanizmima u osnovi izbora. Bez obzira na to ograničenje, takođe bi se moglo reći da CLT i nema predviđanja samo efekta distance na izbor, nego bi se pretpostavka o promeni mentalnih reprezentacija sa promenom distance mogla proveriti u bilo kojoj situaciji u kojoj se varira distanca. Ukoliko ipak prihvatimo to ograničenje, opet možemo da konstatujemo da *rezultati o dopadljivosti opcija bez obzira na izbor* upućuju na moguću ulogu afekata kao moderatora – razlike u dopadljivosti pojedinačnih opcija po nivoima socijalne distance zabeležene su samo za dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog cilja i to uz statistički značajnu interakciju distance i tipa situacije, tako da je efekat bio značajan samo kada su konstrukcije nižeg nivoa bile afektivne (Ogled 4.2). Jedini rezultat o dopadljivosti opcija bez obzira na izbor, koji ide u prilog CLT, odnosi se na relativnu dopadljivost poželjnijih i teže izvodljivih ciljeva. Slično kao u slučaju vremenske distance – ovo je ujedno i jedina zabeležena sličnost između efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje u svim našim ogledima – sa povećanjem distance rasla je i relativna dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva i to bez statistički značajne interakcije sa tipom situacije (Ogled 4).

Kognitivni napor operacionalizovali smo objektivnim (trajanje odlučivanja) i subjektivnim merama (procena teškoće odlučivanja), u skladu sa preporukama za izbore koji podrazumevaju jedan period obrade informacija, odnosno za odluke koje se ne donose u više faza (Cooper-Martin, 1994). Na osnovu vremena reakcije zaključivalo se o uloženom kognitivnom naporu i u CLT paradigmi, kada je ustanovljeno da ne postoje razlike u motivaciji između savetodavca i osobe koja odlučuje za sebe (Lieberman, Trope, Stephan, 2007). S obzirom na ekvivalenciju koja se podrazumeva između efekata vremenske i socijalne distance, prema CLT ne bi trebalo očekivati razliku u kognitivnom naporu (trajanju odlučivanja) ni sa promenom vremenske distance.

Za razliku od CLT, alternativni modeli predviđaju razlike u uloženom kognitivnom naporu između savetodavca i osobe koja odlučuje za sebe, s tim što predviđanja tih modela ne idu u istom smeru. Prema pretpostavci o meta-cilju odlučivanja da se izbegnu negativni afekti, trebalo bi da bude duže vreme kad se bira za

sebe nego kad se daje savet – da bi se izbeglo eventualno direktno iskustvo mogućih negativnih posledica (Bettman, Luce & Payne, 1998). Po pretpostavci o cilju da se izbegnu unutrašnji konflikti u slučaju složenijih odluka, trebalo bi da bude kraće vreme odlučivanja za sebe nego za drugog (Kahn & Baron, 1995).

Naši rezultati su pokazali da nema razlike ni u trajanju odlučivanja, ni u proceni teškoće donošenja odluke i to ni sa promenom vremenske ni sa promenom socijalne distance. Rezultati podržavaju nalaze ogleda sprovedenih u CLT paradigmi kada je ustanovljeno da se promena preferencija sa promenom distance ne može objasniti uložnim kognitivnim naporom (Lieberman, Trope, Stephan, 2007). Naravno, čak i ukoliko bismo pretpostavili da izostanak razlika u trajanju i procenjenoj teškoći odlučivanja nedvosmisleno i pouzdano eliminiše ulogu kognitivnog napora u promeni preferencija sa promenom distance, rezultati ne govore o tome koji je proces u osnovi promene preferencija, na primer da li u tome posreduje nivo mentalnih konstrukcija.

Istovremeno, nisu podržana predviđanja alternativnih modela (Bettman, Luce & Payne, 1998, 2008; Kahn & Baron, 1995), što ćemo još jednom kratko prodiskutovati imajući u vidu dve napomene. Prvo, ti modeli objašnjavaju razlike u kognitivnom naporu po nivoima socijalne distance tako što podrazumevaju izbegavanje negativnih afekata (unutrašnjih konflikata, negativnih posledica i sl) i to posebno kod složenijih odluka. U našem istraživanju nije sistematski varirana složenost odluke, pa je moguće da bi se u drugačijim situacijama izbora zabeležila i razlika po nivoima distance. Drugo, o uložnom kognitivnom naporu u nekim istraživanjima o odlučivanju sa promenom socijalne distance zaključivalo se na osnovu broja traženih/korišćenih informacija, što ne samo da predstavlja drugačiju operacionalizaciju od one koju smo mi koristili, nego podrazumeva i složeniju situaciju izbora (sa više ponuđenih opcija ili sa složenijim opisima opcija, kao npr. u: Jonas & Frey, 2003; Kahn & Baron, 1995). To znači da je moguće da bi se u složenijim situacijama odlučivanja javile i razlike u kognitivnom naporu (trajanju odlučivanja / proceni teškoće donošenja odluke / broju traženih i korišćenih informacija itd). Ukratko, zaključak da nema razlike u uložnom kognitivnom naporu u odlučivanju sa promenom vremenske ili socijalne distance izvešćemo uz ograničenja u skladu sa: a. operacionalizacijom situacija izbora (dve opcije opisane prednostima/slabostima na dva atributa) i b. operacionalizacijama kognitivnog napora (trajanje odlučivanja i ocena teškoće donošenja odluke).

Tabela 20

Pregled glavnih rezultata

OGLED	ZAVISNA VARIJABLA	OPIS EFEKATA
Ogled 1.1	Izbor	VD: ns, INT: ns
	Dopadljivost odabranog C+	VD: ns, INT: ns
	Dopadljivost odabranog I+	VD: ns, INT: ns -
	Relativna dopadljivost odabranog C+	VD: ns, INT: ns
	Trajanje i procena teškoće izbora	VD: ns, INT: ns
Ogled 1.2	Izbor	SD: **, INT: ns, PaCdr ***, PnCind **
	Dopadljivost odabranog C+	SD: ***, INT: ns
	Dopadljivost odabranog I+	SD: ***, INT: ns; PaCind ***, PnCdr **, PnCind *
	Relativna dopadljivost odabranog C+	SD: ns, INT: ns
	Trajanje i procena teškoće izbora	SD: ns, INT: ns
Ogled 2	Izbor	VD: ns
	Spremnost na promenu odabrane opcije	VD: **; veće ocene za C+ na D-; na D- veće ocene za C+ nego I +
Ogled 3	Verovatnoća izbora C+ nasuprot I+	VD: ns, INT: ns
Ogled 4.1	Dopadljivost I+	VD: **, INT: ns; PaCdr **, PnCdr **
	Relativna dopadljivost C+	VD: **, INT: ns; PnCind *, PnCdr **
Ogled 4.2	Dopadljivost C+	SD: ns, INT: ***, PaCind **, PaCdr *
	Relativna dopadljivost C+	SD: **, INT: ns; PaCind **, PaCdr*

Napomene. VD vremenska distanca; SD socijalna distanca; INT interakcija distance i tipa situacije; D- mala distanca; D+ velika distanca; C+ poželjniji teže izvodljiv cilj; I+ lakše izvodljiv manje poželjan cilj; Pa i Pn afektivne i afektivno neutralne prepreke; Cind i Cdr individualni i društveni cilj; *** značajnost na nivou $p < .01$, ** značajnost na nivou $p < .05$, * marginalna značajnost ($p < .1$).

U nastavku, najpre ćemo prodiskutovati sličnosti i razlike između efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje, kao i moguća objašnjenja različitih efekata distance na različite indikatore odluke: izbor, dopadljivost odabranih opcija i dopadljivost opcija nezavisno od izbora. Zatim ćemo razmotriti moguću ulogu tipova prepreka (naglašenost afekata) i ciljeva (naglašenost društvenih vrednosti) u odlučivanju sa promenom distance. Na kraju, izdvojiceмо slabosti našeg i predloge za naredna istraživanja.

Sličnosti efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje

Sudeći po rezultatima naših oglеda, sličnosti efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje odnose se samo na relativnu dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih ciljeva nezavisno od izbora: na velikoj distanci ovakve opcije više se preferiraju u odnosu na manje poželjne lakše izvodljive, nego na maloj distanci. Ovome treba dodati i izostanak razlika u trajanju i procenjenoj teškoći odlučivanja po nivoima vremenske i socijalne distance.

Da li su navedene sličnosti ubedljiva podrška modelima o sličnostima slike o budućem ja i drugome (Howell, Sweeny & Shepperd, 2014; Pronin, Olivola, Kenedy, 2008; Jamison & Wegener, 2010)? Ne može se reći da naši rezultati ubedljivo podržavaju ove modele, ali im idu u prilog – pošto su naša metodološka rešenja pratila CLT paradigmu, predviđanja iz ugla drugih modela su ograničena. Konkretno, mi smo ispitivali odlučivanje u situacijama u kojima su ponuđene opcije imale suprotne prednosti i slabosti na paru atributa (afekat povezan sa zadatkom; Cohen, Tuan Pham & Andrade, 2008). Drugi modeli, za razliku od CLT, ne prate efekte vremenske i socijalne distance na preferencije opcija opisanih na ovaj način i pri tom se bave samo načelnim razlikama – na nivou ishoda odluke, a ne na nivou kognitivnih procesa koji su im u osnovi. Na primer, u jednoj studiji autori su pošli od pretpostavke da saveti, kao i izbori za buduće ja, odražavaju idealne obrasce ponašanja. Empirijski su to potkrepili ogledima u kojima su pratili spremnost da se preduzme inicijativa u cilju suprotstavljanja nepovoljnim novinama u studijskom programu nasuprot odluci da se zauzme pasivan stav – spremnost na akciju bila je veća na većoj distanci (Sweeny, Shepperd & Howell, 2012). Čak su i neuropsihološke studije o aktiviranju istih zona mozga kada se razmišlja o sebi u budućnosti i o drugome ostale na nivou relativno

opšteg zaključka o sličnostima procesa, uz napomenu da to ne znači da su mentalne reprezentacije u ovim slučajevima identične (Jamison & Wegener, 2010).

Pretpostavke teorije nivoa konstrukcije o ulozi mentalnih reprezentacija u odlučivanju sa promenom distance preciznije su i postavljane su tako da imaju univerzalno važenje bez obzira na sadržaj (tip) konstrukcija nižeg i višeg nivoa. I u slučaju vremenske i u slučaju socijalne distance podrazumeva se da sa povećanjem distance opada značaj konstrukcija nižeg nivoa (prepreka, okolnosti), a istovremeno se povećava ili bi bar trebalo da ostane isti značaj konstrukcija višeg nivoa (poželjnosti ciljeva), te se u skladu s tim predviđaju promene u odlučivanju (Trope & Liberman, 2003; 2010). Da li naši rezultati o sličnostima efekata vremenske i socijalne distance podržavaju pretpostavke teorije nivoa konstrukcije? Uglavnom ne. Jedina ubedljiva sličnost ispoljila se u *relativnoj dopadljivosti* poželjnijih teže izvodljivih ciljeva (Ogled 4). Već smo konstatovali da su slični efekti zapravo nastali usled različitog stepena promene dopadljivosti jedne i druge opcije: sa povećanjem vremenske distance opala je dopadljivost manje poželjnog lakše izvodljivog cilja dok se dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog nije značajno menjala (Ogled 4.1); sa povećanjem socijalne distance samo se povećala dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog cilja dok se dopadljivost druge opcije nije menjala (Ogled 4.2). Pošto se u CLT ne precizira da li se sa povećanjem distance u većoj meri menja značaj konstrukcija višeg ili nižeg nivoa, već se samo predviđaju smerovi promene, rezultati o relativnoj dopadljivosti načelno joj idu u prilog. Ostali nalazi – pre svega oni u vezi sa efektom vremenske distance na *izbor* opcija, kao i oni o *dopadljivosti već odabranih opcija i/ili spremnosti da se odabrana opcija zameni* – ukazuju na to da u osnovi odlučivanja o izboru između ponuđenih opcija na različitim nivoima distance nije promena opaženog značaja konstrukcija nižeg i višeg nivoa, kao i da promene duž vremenske i socijalne dimenzije distance ne korespondiraju. O čemu se onda radi?

Da podsetimo, teorija nivoa konstrukcije najpre se razvila kao model o vremenskim konstrukcijama. Uvažavajući ranije empirijske nalaze i objašnjenja kojima se isticalo opadanje vrednosti atributa u funkciji vremena, Libermanova i Trope nameravali su da doprinesu daljem razvoju proučavanja promena preferencija predviđanjem da će vrednosti ishoda sa povećanjem vremenske distance opadati ukoliko odražavaju svojstva konstrukcija nižeg nivoa, a rasti ako odražavaju svojstva

konstrukcija višeg nivoa (Trope & Liberman, 2003). Naši rezultati o efektu vremenske distance na dopadljivost ponuđenih opcija nezavisno od izbora nešto doslednije potvrđuju ove pretpostavke nego što je to slučaj sa efektom socijalne distance na dopadljivost opcija. Zašto efekat vremenske distance na dopadljivost opcija nezavisno od izbora ne korespondira sa: a) rezultatima o efektu socijalne distance na dopadljivost opcija, b) rezultatima o izboru? Pokušaćemo da ponudimo moguća objašnjenja ovako neusklađenih rezultata.

Razlike efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje

Početni model o vremenskim konstrukcijama u narednom periodu proširen je i na druge tipove distance, između ostalih na socijalnu (Liberman, Trope & Stephan, 2007; Trope & Liberman, 2010). Ipak, kao što smo prikazali u teorijskom delu, u većoj meri je empirijski utemeljen efekat vremenske distance, a istovremeno, potvrda pretpostavki CLT uglavnom je bila posredna: varirana je distanca, a o delovanju konstrukcija zaključivalo se na osnovu karakteristika preferiranih opcija – da li su bolje na konstrukcijama višeg ili nižeg nivoa. Ako bi se naši rezultati interpretirali u tom ključu, moglo bi se reći da rezultati o izboru opcija (Ogled 1.2) idu u prilog CLT: ubedljivo je pokazano da se za sebe češće bira manje poželjan lakše izvodljiv, a da se drugima savetuje poželjniji teže izvodljiv cilj – iako je efekat bio statistički značajan u dva od četiri tipa situacije, iz perspektive CLT važno je da nije bilo značajne interakcije između distance i tipa situacije.

Analiza procene dopadljivosti odabranih opcija pokazala je da se one uvek pozitivnije ocenjuju na većoj distanci (kao savet) bez obzira na to da li imaju prednosti na konstrukcijama višeg ili nižeg nivoa. Ovde je bitno da pomenemo empirijske nalaze koji pokazuju da objašnjavanje odluke ili navođenje razloga za nju menja fokus sa izbora između opcija na izbor između razloga, kao i da je taj efekat izraženiji kada odluku treba obrazložiti drugima (Simonson, 1989; Simonson & Nowlis, 2000). U tom smislu, naši rezultati o dopadljivosti već odabranih opcija ne manifestuju nužno procese u osnovi izbora, već mogu ukazivati na izraženiju potrebu da se obrazloži savet nego izbor za sebe nakon što je opcija odabrana – usmeravanjem pažnje na povoljne karakteristike savetovanih opcija, bez obzira na njihov nivo konstrukcija. Da je nivo konstrukcija moderirao efekat socijalne distance na dopadljivost odabranih opcija to bi išlo u prilog pretpostavkama CLT. Pošto se to nije dogodilo, može se reći da naši

rezultati više idu u prilog nalazima o načelnim razlikama saveta i izbora za sebe u tom smislu da su saveti u poređenju sa odlukama za sebe više idealistički, a situacija u kojoj se nalaze drugi deluje jednostavnije (Bonaccio & Dalal, 2006; Danziger, Montal & Barkan, 2012; Sweeny, Shepperd & Howell, 2012). Što se tiče opšteg komentara nekih autora da još uvek nema sistematizovanih odgovora na pitanja kada, kako i zašto se savet za drugoga razlikuje od izbora za sebe (Bonaccio & Dalal, 2006; Danziger, Montal & Barkan, 2012), prema našim rezultatima izgleda da razlike uvek idu u istom smeru, pa nije očekivano da za sebe češće biramo poželjnije teže izvodljive a drugima savetujemo manje poželjne lakše izvodljive ciljeve. Ipak, važno je istaći da su razlike između izbora za sebe i saveta za druge bile statistički značajne u dva od četiri tipa situacije, što otkriva specifične odnose tipova ciljeva (društveni/individualni) i tipova prepreka (afektivne/neutralne). Kada su prepreke podrazumevale afektivnu neprijatnost (npr. socijalna neprijatnost) a ciljevi bili društveno poželjni (npr. društveni značaj projekta), češće se drugima davao savet da odaberu društveno poželjniji cilj iako je to podrazumevalo izlaganje većoj neprijatnosti tokom njegove realizacije. Međutim, kada su iste prepreke bile povezane sa individualnim ciljevima (npr. broj bodova), nije bilo razlika između izbora za sebe i saveta za druge. Na sličan način ispoljila se uloga tipa cilja kada su prepreke za njegovo ostvarenje bile afektivno neutralne (npr. radno vreme). Kada su ciljevi bili individualni, drugima se češće savetovalo da odaberu poželjniji cilj iako je to podrazumevalo ulaganje više napora za njegovo ostvarenje. Kada su iste prepreke bile povezane sa društveno značajnim ciljem, nije bilo razlika između izbora za sebe i saveta za druge.

Dodatne uvide u složenost procesa promene odlučivanja sa promenom socijalne distance pružaju rezultati o dopadljivosti ponuđenih opcija nezavisno od izbora (Ogled 4.2) – izgleda da u tom procesu afekti imaju bitnu ulogu. Problem različitog ispoljavanja efekta distance na odlučivanje u zavisnosti od operacionalizacije zavisne varijable pomenuli smo i u vezi sa vremenskom distancom. U narednom odeljku ponudićemo moguće odgovore na pitanja zašto su se na različit način ispoljili efekti vremenske i socijalne distance na izbor i dopadljivost opcija i zašto se nije ispoljio efekat vremenske distance na izbor.

Zašto uvek ne biramo ono što nam se više dopada?

Kada uporedimo rezultate o izboru i o dopadljivosti opcija bez obzira na izbor, možemo reći da su ovi drugi bili više u skladu sa pretpostavkama CLT o nivou konstrukcija, a istovremeno, tada su efekti vremenske i socijalne distance bili sličniji nego u slučaju izbora. Da li to znači da su izbor i dopadljivost indikatori različitih psiholoških procesa i kakve to ima veze sa efektima vremenske i socijalne distance na odlučivanje? Ukratko ćemo podsetiti na rezultate istraživanja, koje je pokazalo da se odgovori ispitanika razlikuju u zavisnosti od toga da li se od njih traži da odaberu jednu od ponuđenih opcija ili se traži da predvide koja opcija će doneti najbolje iskustvo konzumiranja (Hsee, Zhang, Yu & Xi, 2003). Ovo istraživanje se nije bavilo efektom distance na odlučivanje, ali za nas je važno da rezultati pokazuju da se izbor (odgovor na zadatak da se odabere jedna od ponuđenih opcija) često ne poklapa sa procenjenim hedoničkim iskustvom (odgovor na zadatak da se proceni koja opcija bi donela najbolje iskustvo konzumiranja). U našem istraživanju, moguće je da su ispitanici birali jednu od ponuđenih opcija kada se to od njih tražilo, a da su se bavili hedoničkim iskustvom kada se od njih tražilo da procene dopadljivost ponuđenih opcija nezavisno od izbora. U ovom drugom slučaju efekti vremenske i socijalne distance na promenu preferencija bili su sličniji, a dodatno uloga afekata je naročito bila izražena u slučaju socijalne distance kada su razlike po distanci i zabeležene samo u situacijama koje su uključivale afekte (Ogled 4.2). Međutim, ako se efekat distance na dopadljivost opcija objasni ulogom afekata u tom procesu, to i dalje ne govori mnogo o razlozima za izostanak efekta vremenske distance na izbor. Pre nego što ponudimo moguće razloge za izostanak ovog efekta navešćemo jedan primer.

Jednom prilikom kada smo planirali oglede o efektu vremenske i socijalne distance na odlučivanje u CLT paradigmi, bili smo u potrazi za ispitanicima. Bilo nam je potrebno ukupno oko 160 studenata, 40 po grupi za svaki tip i nivo distance. Kad nam je koleginica sa FON-a javila da možemo da imamo na raspolaganju i dvostruko više studenata, odmah smo došli na ideju da isplaniramo još jedan ogled. Jedini uslovi su bili da oba ogleda sprovedemo tokom iste radne nedelje (mesec i po dana nakon trenutka dogovora) i da pripremimo materijal u štampanoj formi, pošto nije bilo računara na raspolaganju. Sve nam je odgovaralo – toliki broj ispitanika za samo nedelju dana, odnosno obilje podataka za dva ogleda odjednom! Naredni period protekao je u

pripremi stimulusa i testiranju zadataka, a onda se približio termin ispitivanja. Delovalo je da sve ide planiranim tokom. Trebalo je samo još da se tehnički pripremi materijal, odnosno da se ode u fotokopirnicu sa specifikacijom usluge. I tada je usledilo iznenađenje. Za svaki ogled u planu smo imali po 160 ispitanika (ukupno 320), materijal u jednom ogledu je bio na 6 strana, a u drugom na 9 strana, što je kad se sve pomnoži i sabere iznosilo 2400 kopiranih strana! Pri tom, svaka strana je trebalo da bude sečena na trećine ili polovine (zavisno od ogleda), kako bi redosled zadataka bio randomiziran. Ne samo što je trebalo posebno isplanirati preuzimanje tih kilograma materijala iz fotokopirnice, nego je naknadno trebalo svaki upitnik ponaosob složiti i zaheftati – tako da se verzije međusobno ne pomešaju, a da redosled listića u svakom bude randomiziran.

Dakle, naše mentalne reprezentacije s početka i kraja ovog primera u skladu su s pretpostavkom o (apstraktnim i fokusiranim na poželjnost cilja) konstrukcijama višeg nivoa i (konkretnim i fokusiranim na kontekst, izvodljivost i sredstva za ostvarenje cilja) konstrukcijama nižeg nivoa (Shapira, Liberman, Trope & Rim, 2012). Pitanje je da li ove razlike mentalnih reprezentacija imaju ključnu ulogu u odlučivanju o izboru. Recimo, da smo odmah na početku, u fazi planiranja, imali mentalne reprezentacije sa svim detaljima složenosti i obima tehničkog posla u završnom delu pripreme istraživanja, da li bismo se zadržali na početnoj ideji o jednom ogledu? Ili bi nam izbor bio isti, samo što bi nam se manje dopadao? To ne možemo da znamo, ali znamo da nismo promenili izbor u tom trenutku kada su nam se mentalne reprezentacije promenile, tako da smo imali jasnu sliku o tome šta izvodljivost cilja podrazumeva. Stoga ćemo se zadržati na pitanju šta je trebalo da bude drugačije u opisanom primeru da bi nas podstaklo da promenimo izbor⁴¹. Razmotrićemo dve mogućnosti, koje izlaze iz okvira teorije nivoa konstrukcije: a) intenzitet poželjnosti cilja i/ili teškoće njegove izvodljivosti i b) motivaciju za ostvarenje cilja.

⁴¹ U ovom primeru moguć je uticaj i nekih drugih faktora, kao npr. pristrasnosti propalog ulaganja (*engl. sunk cost*; Arkes & Blumer, 1985), pošto smo već investirali napor i vreme pripremajući stimulse. Imajući to u vidu, nameravamo da preispitamo ulogu faktora koji bi i pored toga mogli da utiču izbor, a CLT se njima ne bavi.

Odnos između stepena poželjnosti cilja i stepena teškoće njegovog ostvarenja

U našem primeru, pitanje je da li bismo odustali od dodatnog ogleđa da se ispostavilo da, pored svega, u kopirnici ne mogu ni da nam iseku papire, nego moramo sami (još teža izvodljivost cilja) ili da na raspolaganju nismo imali dodatnih 160 studenata nego svega 80, što bi nam omogućilo dodatnu studiju ali male snage (manje poželjan cilj).

Ranija istraživanja, izvan okvira CLT (zapravo pre postavljanja ove teorije), već su pokazala da u monetarnom domenu veći iznosi imaju manju stopu opadanja nego manji iznosi, odnosno da se za odlaganje manjih nagrada traži procentualno veća kompenzacija nego za odlaganje većih nagrada (Benzion, Rappoport, & Yagil, 1989; Chapman & Winqvist, 1998; Green, Meyerson, & McFadden, 1997; Thaler, 1981). CLT uvažava ove nalaze i nudi dopunu sagledavanju intertemporalnih promena preferencija, tako što se usmerava na proučavanje mentalnih reprezentacija kao faktora koji može da bude bar delom relevantan i za promene vrednosti ishoda i za druge procese – vremenske promene u rezonovanju, planiranju i predikciji budućih događaja (Trope & Liberman, 2003).

Međutim, CLT ne nudi jasne predikcije o intenzitetu, odnosno stepenu poželjnosti opcija tako da se mogu pretočiti u uputstva za operacionalizaciju. Na primer, u ranije pomenutom CLT ogleđu, koji je potvrdio teorijska očekivanja, ponuđene su dve opcije izbora nagrade: 1 CD na povoljnijoj lokaciji ili 10 CD-ova na manje povoljnoj lokaciji (Todorov, Goren & Trope, 2007). Nije jasno da li bi rezultati bili isti kada bi se nudio npr. 1 CD nasuprot 5 CD-ova, a nije jasno ni koliko nepovoljna treba da bude lokacija. Kada bi se situacija prenela u realni kontekst – da li bi nepovoljnost lokacije u Beogradu trebalo da se varira kao centar grada nasuprot aerodromu ili bi dovoljno daleko bio blok 61 na Novom Beogradu?

CLT ne nudi precizne odgovore na ova pitanja, što ograničava njenu prediktivnost u pogledu uloge nivoa konstrukcije u odlučivanju sa promenom distance. Čak i ako prihvatimo da smo mogli da izbegnemo neadekvatnu izbalansiranost povoljnih i nepovoljnih svojstava ponuđenih opcija pretestiranjem u kome smo mogli da ih ujednačimo (Ogled 2), to i dalje ne rešava osnovni problem: da li je trebalo da budu ujednačene tako što će sve imati ekstremne vrednosti na konstrukcijama višeg i nižeg nivoa ili vrednosti bliže proseku?

Prisetimo se istraživanja koja smo detaljnije predstavili u teorijskom delu (Kray & Gonzales, 1999; Kray, 2000). Dve studije o izboru posla sa opcijama opisanim istim atributima otkrile su suprotan efekat distance na izbor: u jednoj studiji posao koji donosi više ličnog zadovoljstva češće je savetovan nego biran za sebe, dok je u drugoj studiji bilo obrnuto. Autori tih studija ovakve razlike su protumačili upravo razlikama u intenzitetu povoljnih i nepovoljnih vrednosti: u jednoj studiji opcije su opisane ekstremnim vrednostima na oba atributa, a u drugoj studiji opcije su imale visoke povoljne vrednosti na jednom atributu i prosečno nepovoljne na drugom. Dalje objašnjenje išlo je u pravcu aktiviranja različitih strategija odlučivanja: veća razlika između povoljnih i nepovoljnih vrednosti na atributima vodi poređenju vrednosti opcija na atributima na osnovu čega se odlučuje o opcijama, a kada su vrednosti bliže proseku bira se na osnovu relativnih razlika između opcija (Kray, 2000). Uvođenje strategija odlučivanja dodatno komplikuje prediktivnost iz ugla CLT, pošto Trope i Libermanova ne razmatraju strategije odlučivanja s obzirom na intenzitet vrednosti opcija na konstrukcijama višeg i nižeg nivoa, nego predviđaju korišćenje različitih strategija pretraživanja informacija sa promenom distance (Liberman, Trope & Wakslak, 2007)⁴². Tako ostaje otvoreno pitanje u kojoj meri cilj treba da bude poželjan ili koliko teško treba da je izvodljiv (kao i kakav odnos poželjnosti i izvodljivosti treba da bude) da bi variranje distance imalo efekta na izbor, a da to dosledno može da se interpretira u skladu sa pretpostavkama o konstrukcijama višeg i nižeg nivoa.

Problem motivacije za ostvarenje cilja

U našem primeru sa tehničkom pripremom istraživanja jedan od faktora koji je mogao da utiče na izbor, a izlazi iz okvira CLT jeste motivacija. Naime, studenti-ispitanici su nam bili na raspolaganju samo tokom te jedne nedelje, pa nismo mogli da odložimo dodatni ogled (možda bismo to i učinili?).

Autori CLT ograđuju se od predviđanja preferencija u situacijama u kojima distanca direktno utiče na motivaciju, što zapravo značajno sužava prediktivnost teorije (Liberman, Trope & Stephan, 2007). Na primer, što je bliži rok za završetak posla, veća

⁴² Polazeći od pretpostavke da su atributi apstraktniji od opcija (uz obrazloženje da se opcije direktno doživljavaju, a ne atributi), autori CLT predviđaju da sa povećanjem distance raste tendencija pretraživanja po atributima (pretražuju se redom vrednosti svake opcije po svakom atributu) nasuprot pretraživanju po opcijama (najpre se pretraže atributi unutar jedne opcije, pa se prelazi na drugu) (Liberman, Trope & Wakslak, 2007).

je motivacija da se radi, jer je manja šansa da se izgubljeno vreme nadoknadi. Autori CLT naglašavaju da te promene u motivaciji ne moraju iako mogu imati veze s promenom vrednosti ishoda. Oni smatraju da promene u ovakvim situacijama nisu posredovane konstrukcijama, nego su pre rezultat stvarnih objektivnih promena: mogućnost kompenzacije zaista opada što je bliži cilj i nije potrebna psihološka teorija da to objasni. Prema CLT, kada bi bilo moguće izmeriti intertemporalnu promenu vrednosti nezavisno od motivacije, onda promene u motivaciji tokom istog vremenskog perioda ne bi pravile problem, ali u svakodnevnoj i istraživačkoj praksi ove mere se često prepliću. Tako se događa da se neki istraživački nalazi tumače u terminima smanjenja vrednosti tokom vremena, a da oni zapravo odražavaju promene u motivaciji usled objektivnih promena ostvarivosti cilja (Lieberman, Trope & Stephan, 2007, Liberman & Trope, 2003).

U Ogledu 2 (sa vremenskom distancom u ekološki validnim uslovima), ispitivanje smo obavili mesec dana pre kraja prvog semestra. Studenti koji su odlučivali na maloj vremenskoj distanci, iako u tom trenutku nisu imali informaciju o potrebnom broju pluseva za predispitne obaveze, možda su mogli da pretpostave da im nije potreban maksimalan broj koji je moguće dobiti izborom ponuđenih opcija. Studenti koji su birali obaveze za naredni semestar, mogli su da se nadaju da će u međuvremenu da im se ukaže i pogodniji (manje neprijatan) način da sakupe dovoljan broj pluseva. Međutim, ovako postavljen problem motivacije mogao bi u mnogim situacijama sa variranjem vremenske distance da se postavi kao ograničenje za zaključivanje o efektu nivoa konstrukcija. Ne samo što nije uvek moguće pratiti efekat distance sasvim nezavisno od motivacije, nego se može postaviti i pitanje da li ima smisla razdvajati ih, naročito u situacijama u kojima su prirodno povezani (kao npr. u našem Ogledu 2).

Univerzalnost pretpostavki o nivou konstrukcija: uloga afekata i ciljeva

Kao što smo detaljno opisali u teorijskom delu ovog rada, empirijsko potkrepljenje o ulozi nivoa konstrukcija u odlučivanju sa promenom distance najčešće je podrazumevalo posredno zaključivanje o ovom mehanizmu: varirana je distanca, a o nivou konstrukcija se zaključivalo na osnovu preferencija ponuđenih opcija, koje su imale suprotstavljene prednosti/slabosti na konstrukcijama višeg/nnižeg nivoa (Lieberman & Trope 1998; Todorov, Goren & Trope, 2007; Trope & Liberman, 2000). Praćenje tzv. direktnog efekta nivoa konstrukcija na odlučivanje – podsticanjem apstraktnosti

mišljenja, pa nakon toga praćenjem preferencija ponuđenih opcija (npr. Fujita, Trope, Liberman & Levin-Sagi, 2006) – zapravo i dalje podrazumeva izvesnu posrednost u zaključivanju, pošto niti se kontroliše efekat zadataka podsticanja apstraktnosti mišljenja, niti se na taj način može eliminisati bar delimični efekat drugih faktora, kao što je npr. sadržaj konstrukcija višeg i nižeg nivoa. Drugim rečima, ni jedan ni drugi metodološki pristup ne nudi sasvim pouzdan zaključak o pretpostavljenom kognitivnom mehanizmu, ali je ideja da ukoliko se ovako pretpostavljeni efekat dosledno javlja u situacijama izbora sa različitim tipovima konstrukcija, onda bi to moglo da ide u prilog CLT. Ukoliko bi se pokazala osetljivost na tip ili domen to bi išlo u prilog alternativnim objašnjenjima.

U našoj studiji, alternativna objašnjenja efekta distance na odlučivanje odnosila su se na: a) opadanje značaja afekata sa povećanjem distance (Loewenstein, 1996), što u terminima CLT odgovara konstrukcijama nižeg nivoa kada su afekti operacionalizovani kao prepreke ili okolnosti tokom realizacije cilja i b) povećanje značaja socijalnih vrednosti na većoj distanci (Stone & Allgaier, 2008; Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013), što u terminima CLT odgovara konstrukcijama višeg nivoa. Pošto teorija nivoa konstrukcije nudi predikcije bez obzira na domen i bez obzira na sadržaj konstrukcija višeg i nižeg nivoa, mi smo proveravali efekte distance u situacijama izbora u kojima smo pored nivoa konstrukcija sistematski varirali i tip konstrukcija nižeg nivoa (afektivne ili afektivno neutralne prepreke) i konstrukcija višeg nivoa (individualni ili društveni ciljevi). Već u pripreмноj fazi konstatovali smo da je pripisani značaj atributima kojima su bile opisane opcije izbora varirao upravo u zavisnosti od povezanosti tipova ciljeva i tipova prepreka, kada smo i postavili pitanje o smislu interpretacije rezultata nivoom konstrukcija u slučajevima kada se prepreke opažaju podjednako ili čak i više značajnim (centralnim) u odnosu na ciljeve. U ovakvim slučajevima, umesto da se značaj ciljeva i prepreka tumači u terminima centralnih (konstrukcije višeg nivoa, ciljevi) i perifernih svojstava (konstrukcije nižeg nivoa, prepreke), možda bi bilo adekvatnije razmotriti ih na drugačiji način – recimo, u terminima *višestrukih ciljeva slične centralnosti* (*engl. multiple goals of similar centrality*; Fischbach & Ferguson, 2007). Prema ovom pristupu, ciljevi slične

centralnosti su jedna od mogućih konfiguracija višestrukih ciljeva⁴³, kada zbog ograničenih resursa dolazi do kompeticije ciljeva za pažnju, posvećenost i napor, te nestabilnosti evaluacija tokom vremena. Poseban slučaj ovakve konfiguracije ciljeva je kada ljudi teže nekongruentnim krajevima, a kao primer se navodi: studiranje i dokolica, kada student može da odabere rešenje da radi na lakom ali nezanimljivom projektu, što bi ga činilo istovremeno i zadovoljnim i nezadovoljnim. Ovakva rešenja suštinski korespondiraju sa operacionalizacijama opcija izbora u istraživanjima u CLT paradigmi⁴⁴, s tim što se u CLT i u ovakvim slučajevima pretpostavlja razlika u centralnosti jednog u odnosu na drugi aspekt (pri čemu se samo jedan označava kao cilj). Drugim rečima, u CLT nema jasno postavljenih ograničenja predikcija u pogledu odnosa kontrastiranih aspekata situacije izbora, a imalo bi smisla da se takva ograničenja postave.

Što se tiče implikacija naših rezultata na istraživanja i modele o ulozi afekata u odlučivanju sa promenom distance (Ariely & Loewenstein, 2006; Loewenstein, 1996; Van Boven & Loewenstein, 2003; Van Boven, Loewenstein & Dunning, 2005; Van Boven, Loewenstein, Welch & Dunning, 2012) i istraživanja i modele o socijalnim normama (Beisswanger, Stone, Hupp & Allgaier, 2003; Kray, 2000; Stone & Allgaier, 2008; Stone, Yates & Caruthers, 2002), podsetićemo da našim nacrtom nije bilo moguće direktno opovrgnuti pretpostavke bilo kog od ovih modela, pošto su metodološka rešenja pratila CLT paradigmu. Međutim, pošto je efekat socijalne distance na odlučivanje jasno varirao u zavisnosti od tipova konstrukcija višeg i nižeg nivoa, to bi značilo da naši rezultati načelno podržavaju ove alternativne modele i istovremeno ne idu u prilog CLT.

Zanimljivo je što smo uspeli da evidentiramo uticaj naglašenosti afekata, iako su u našim operacionalizacijama zapravo bile veoma suptilne razlike između *afektivnih* i *afektivno neutralnih* konstrukcija nižeg nivoa, što je pokazalo i pretestiranje u pripreмноj fazi. Moglo bi se reći i da se bilo kakve prepreke na putu ka cilju u izvesnoj

⁴³ Iz perspektive razlikovanja konfiguracija višestrukih ciljeva, pretpostavke CLT o nivou konstrukcija, odnosno centralnim i perifernim aspektima u situaciji izbora korespondiraju sa drugačijom konfiguracijom, a to su *višestruki ciljevi različite centralnosti* (Fischbach & Ferguson, 2007).

⁴⁴ Čak je i navedeni primer o ciljevima iste centralnosti isti kao operacionalizacija jedne situacije izbora u početnim istraživanjima CLT: izbor zadatka na kursu, gde je jedna opcija dosadan i lak, a druga zanimljiv i težak (Liberman & Trope, 1998).

meri mogu svesti na afekte – npr. u tom smislu što se uvek može pretpostaviti manje ili veće nezadovoljstvo usled bilo kakvih teškoća za postizanje cilja. Naša zamisao bila je da načinimo razliku između nepovoljnosti koje su neposredno povezane sa neprijatnim afektima, kao što je npr. konzumiranje neprijatnih ukusa ili socijalna neprijatnost usled javnog nastupa, i nepovoljnosti čije razmatranje u većoj meri angažuje kognitivne procese, kao što je npr. obim literature za ispit ili pogodnost termina za obavljanje stručne prakse. Rezultati su pokazali da su ovako operacionalizovani tipovi konstrukcija nižeg nivoa moderirali efekat socijalne distance na odlučivanje – što se na različite načine ispoljilo na izborima i dopadljivosti ponuđenih opcija, o čemu smo već diskutovali.

Nalazi o ulozi afekata u odlučivanju sa promenom distance donekle idu u prilog Lovenštajnovom modelu – ne sasvim pošto je veličina efekta socijalne distance na izbore dodatno varirala u zavisnosti i od tipa cilja (individualni/društveni). Ako se prisetimo koncepta *živosti* iz Lovenštajnovog modela, po kome se podrazumeva uticaj afektivnih doživljaja i visceralnih stanja i kada nisu aktuelna, ukoliko mogu jasno da se zamisle, moramo da primetimo da nije izvesno koliko *živo* su mogli da se zamisle doživljaji koje smo mi opisivali. To znači da su iz ugla Lovenštajnovog modela bili dodatno otežani uslovi ispoljavanja uloge afekata u odlučivanju sa promenom distance, osim što smo te uslove već otežali istovremenim variranjem poželjnosti i tipa cilja. Uprkos svim ovim otežavajućim faktorima, značaj afekata u odlučivanju sa promenom distance ipak se jasno ispoljio na dopadljivosti opcija, kada je efekat socijalne distance na dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog cilja bio značajan samo kada su prepreke podrazumevale afektivnu neprijatnost. Ovakvi rezultati svakako ne idu u prilog CLT po kojoj bi mehanizmi delovanja distance na odlučivanje trebalo da budu isti bez obzira na to šta su teškoće na putu ka cilju i u kojoj meri su uključeni neprijatni afekti. Rezultati naše studije u vezi sa afektima dopunjavaju nalaze studije u kojoj su poređeni efekti distance i direktne manipulacije apstraktnošću mišljenja na afekte, kada je utvrđeno da ti efekti ne idu u istom smeru (Williams, Stein, & Galguera-Garcia, 2014). Dakle, studija Viliijamsa i saradnika pokazala je da distanca ne deluje na afekte putem konstrukcija kao što se pretpostavlja u CLT, a naša studija pokazala je da nije ubedljivo ulogu afekata tumačiti na isti način kao ulogu afektivno neutralnih teškoća za ostvarenje

cilja pretpostavkom o nivou konstrukcija kao ključnom mehanizmu u odlučivanju sa promenom distance.

O ulozi društvenih ciljeva u odlučivanju sa promenom distance, kao i mehanizmu nivoa konstrukcija u tom slučaju, nove uvide pružile su nam direktne replikacije studija u okviru CLT paradigme, koje su rezultirale kontradiktornim podacima o efektu distance i nivoa konstrukcija u domenu morala i socijalno normiranog ponašanja (Eyal, Liberman & Trope, 2008; Gong & Medin, 2012; Žeželj & Jokić, 2014a). Ukratko, rezultati repliciranih studija su pokazali: a) izostanak efekta vremenske distance na moralnu evaluaciju; b) efekat socijalne distance podržao je rezultate originalne studije, odnosno predviđanja CLT (moralne vrednosti su imale veći značaj kada se ocenjivalo iz trećeg lica); c) efekat direktne manipulacije nivoom konstrukcija (podsticanje apstraktnog/konkretnog mišljenja zadacima *zašto/kako*) bio je suprotan predviđanjima CLT, a u istom smeru kao u studiji Gongove i Medina – ispitanici kod kojih je bilo podstaknuto konkretno mišljenje strože su ocenjivali prestupe nego oni kod kojih je bilo podstaknuto apstraktno mišljenje (Žeželj & Jokić, 2014a).

Komentari autora originalnih ogleda na replikaciju bili su usmereni na objašnjenje suprotnog efekta nivoa apstraktnosti mišljenja i na izostanak efekta vremenske distance na evaluaciju postupaka. Pošto je za podsticanje apstraktnosti mišljenja korišćen zadatak *zašto/kako*, nova pretpostavka autora, koju su potkrepili novim ogledom, bila je da u slučaju moralnog suđenja fokusiranje na pitanje *kako* usmerava pažnju ispitanika na sam čin prestupa, što onda vodi strožoj osudi. Izostanak efekta vremenske distance, autori su objasnili specifičnim kognitivnim procesima koji se javljaju prilikom moralne evaluacije postupaka u poredenju sa procesima koji se javljaju u drugim situacijama kada se varira psihološka distanca, što zapravo predstavlja udaljavanje od početnih tvrdnji o univerzalno važećim principima, bez obzira na domen ili tip konstrukcija višeg nivoa. Prema novoj pretpostavci, vrednosti u velikoj meri utiču na inicijalnu afektivnu reakciju, a posebna preporuka je da se ispita koje od njih (grupne ili individualne) za svaki postupak ispitanik smatra relevantnim (Eyal, Liberman & Trope, 2014). Na kraju, treba pomenuti da smo pokušali u zasebnim studijama da napravimo konceptualnu replikaciju ogleda o evaluaciji moralnih prestupa u akademskom kontekstu (npr. plagirani rad, prevara na ispitu i dr), ali su očekivani efekti

distance i nivoa konstrukcija u potpunosti izostali (Jokić i Žeželj, 2014; Žeželj i Jokić, 2014b).

Završni komentar o teoriji nivoa konstrukcije

Pretpostavke CLT u velikoj meri su empirijski potvrđene, CLT i dalje privlači pažnju istraživača, a nedavno se pojavila i meta-analiza objavljenih radova u CLT paradigmi (Soderberg, Callahan, Kochersberger, Amit & Ledgerwood, 2014). Konstatovano je da je u najvećoj meri empirijski potkrepljen efekat vremenske distance i to prvenstveno sa variranjem ka budućnosti (kao u našem istraživanju), dok je u najmanjoj meri ispitivan efekat hipotetičke distance.

Rezultati su pokazali da je direktan efekat distance na nivo apstraktnosti mentalnih reprezentacija srednje veličine (*Hedge's g* = .475). Srednje veličine je i efekat distance na konsekvence apstraktnosti (*Hedge's g* = .526) – među njima je odlučivanje o izboru ponuđenih opcija, što je zapravo praćeno zajedno sa ostalim konsekvencama (evaluacije, predikcije, ponašanje itd).

Treba uzeti u obzir problem sa neobjavljenim radovima o neznačajnim efektima, što bi umanjilo navedene veličine efekata (Kühberger, Fritz & Scherndl, 2014; Sterling, Rosenbaum & Weincam, 1995). Takođe je važno da je u meta-analizi otkrivena velika varijacija veličine efekata, što ukazuje na moderatore, ali nije sistematski praćen uticaj sadržaja ili tipa konstrukcija nižeg i višeg nivoa kao što smo mi radili. Tako je na primer dobijeno da je efekat vremenske distance veći što je veća razlika između *male* i *velike* distance, ali i da je veći efekat kada *mala* distanca nije operacionalizovana kao *sada* ili *danas* nego je malo odložena – npr. *sledeće nedelje* (Soderberg et al., 2014). Ovde se neposredno nameće pitanje: da li je sadržaj zaista nebitan za operacionalizaciju nivoa vremenske distance? Na primer, u slučaju afekata primećeno je da se ne menjaju svi podjednako sa promenom distance, pa ako se oni koji podrazumevaju neposredno afektivno iskustvo brže menjaju, zar ne bi moglo da se pretpostavi da će efekat distance biti veći ako se poredi *sad* i *za mesec dana* nego kad se poredi *za nedelju dana* i *za mesec dana*?

U meta-analizi je takođe istaknuto da veliki broj zasebnih studija sugerše da sve četiri distance mogu da utiču na nivo konstrukcija, ali i da nijedna studija nije direktno ispitivala da li sve distance imaju jednako izražen uticaj. U tom smislu naše istraživanje pruža nove uvide: direktnim poređenjem efekata vremenske i socijalne

distance na odlučivanje otkrili smo da sličnosti između njih gotovo uopšte i nema. Zanimljivo je što su autori meta-analize ukazali na to da je efekat distance i apstraktnosti mišljenja izraženiji kada se prati relativna razlika u obradi apstraktnih i konkretnih informacija, nego kada se prati promena posebno na apstraktnim ili konkretnim. Naši rezultati su najubedljivije išli u prilog CLT kada je zavisna varijabla operacionalizovana kao relativna dopadljivost opcije sa boljim konstrukcijama višeg nivoa u odnosu na onu sa boljim konstrukcijama nižeg nivoa. To je u našoj studiji ujedno bila i jedina jasna sličnost efekata socijalne i vremenske distance, s tim što smo konstatovali da je ta sličnost rezultat različitih promena dopadljivosti pojedinačnih opcija, što je teško objašnjivo ulogom nivoa konstrukcija.

Autori meta-analize takođe su primetili da se empirijska potvrda CLT uglavnom odvijala u pravcu dokazivanja pretpostavki o efektima distance i apstrakcije u raznim domenima, ali je malo istraživanja u pravcu produblјivanja saznanja o psihološkim mehanizmima, u kakvim uslovima pretpostavke o njima ne važe ili efekat varira (Soderberg et al., 2014). U tom smislu može se reći da naša studija višestruko doprinosi istraživačkom korpusu o prediktivnosti teorije nivoa konstrukcije. Paralelno smo pratili efekte vremenske i socijalne distance na odlučivanje i to tako što smo uključili različite operacionalizacije zavisne varijable (izbor i dopadljivost ponuđenih opcija), što je omogućilo jasniji uvid u mehanizam odlučivanja. Istovremeno, varirali smo i sadržaj (tip) konstrukcija višeg i nižeg nivoa što je omogućilo proveru univerzalnosti pretpostavke o ulozi nivoa konstrukcija u odlučivanju sa promenom distance – pre svega u odnosu na alternativne modele koji ključnu ulogu pripisuju afektima (Loewenstein, 1996) i društvenim vrednostima (Stone, Choi, Bruine de Brui & Mandel, 2013). Efekat vremenske distance na izbor proveravali smo i u ekološki validnim uslovima. U najkraćem, rezultati naše studije su pokazali da vremenska i socijalna distanca ne samo da nemaju istovetne niti podjednako izražene efekte na odlučivanje, nego ne možemo da potvrdimo ni univerzalnost važenja pretpostavki o nivou konstrukcija bez obzira na njihov tip – u kojoj meri su ciljevi društveno poželjni i u kojoj meri su uključeni neprijatni afekti na putu ka njihovom ostvarenju.

Praktične implikacije rezultata istraživanja

„Život je zbir svih naših izbora“

Alber Kami

Iako nema konsenzusa o preciznim mehanizmima u osnovi efekata vremenske i socijalne distance na odlučivanje, neki nalazi dosledno se potvrđuju, kao što su se potvrdili i u našoj studiji. To se pre svega odnosi na načelnu razliku u pripisivanju značaja poželjnosti i izvodljivosti cilja u različitim fazama planiranja i izvođenja akcije (vremenska distanca), kao i u zavisnosti od toga da li razmišljamo o sebi ili o drugima (socijalna distanca).

Saznanja o efektu vremenske distance na odlučivanje već su našla svoju primenu u kreiranju reklamnih kampanja. Dobar primer za to je program *Štedi više sutra* (*engl.* Save more tomorrow), kojim su animirani ljudi u Americi da više ulažu u penzioni fond, kako bi im i penzije bile veće, u skladu sa važećim propisima. Zaposlenima je ponuđeno da se obavežu unapred da će odvajati deo buduće plate za penzioni fond, s tim što je bilo predviđeno da se taj deo postepeno povećava. Empirijski je pokazano da je na učešće pristalo 78% zaposlenih kojima je to ponuđeno, a 80% od onih koji su potpisali učešće ostalo je u programu i nakon četvrte plate (Thaler & Benartzi, 2004). Na sličan način, mogu se osmisliti kampanje kojima bi se pospešila participacija građana u oblastima u kojima nije dovoljno razvijena. Na primer, mogu se nuditi kompleti ulaznica za programe ustanova kulture (koji su inače slabo posećeni) sa odloženim plaćanjem; učešće u humanitarnim akcijama, gde bi se zainteresovani prijavljivali unapred, a akcije realizovale u ranije dogovorenim terminima itd.

Nešto drugačija primena saznanja o problemima odluka sa odloženim posledicama temelji se na pretpostavci da ljudi teško ili čak uopšte i ne mogu da zamisle sebe u budućnosti, pa zato veći značaj pripisuju svojim trenutnim potrebama nego potrebama svog *budućeg ja*. U skladu s tom pretpostavkom osmišljen je kompjuterski program koji obradom fotografije lica proizvodi sliku budućeg ja. Nakon toga klijentu se prikazuje kako od njegovih trenutnih odluka (npr. koji iznos novca je spreman da ulaže u penzioni fond) zavisi koliko će biti srećno buduće ja. Programirano je da se izrazi lica sadašnjeg i budućeg ja postepeno variraju i to u suprotnim smerovima od velike tuge do velike sreće u zavisnosti od visine ishoda – što je tužnije sadašnje ja,

srećnije je buduće ja. Pokazalo se da je na ovaj način moguće uticati na odluke ljudi sa udaljenim posledicama tako da u većoj meri uzimaju u obzir svoju dobrobit u budućnosti (Hershfield, Goldstein, Sharpe, Fox, Yeykelis, Carstensen & Bailenson, 2011).

Primenom navedenog ili sličnih softvera može se pomoći ljudima da istraju u različitim programima za unapređenje zdravlja, kao što su dijeta, bavljenje sportom, odvikavanje od cigareta i raznih drugih supstanci koje izazivaju zavisnost itd. U nekim situacijama izgleda da je moguće i na jednostavniji način odoljeti iskušenjima na putu ka ostvarenju dugoročnih ciljeva. Empirijski je pokazano da usmeravanje pažnje na cilj aktivnosti u početnoj fazi realizacije akcije kada je pažnja spontano usmerena na teškoće ostvarivanja cilja – npr. jedu nam se slatkiši a na dijeti smo; ide nam se na žurku a treba da spremamo ispit itd – doprinosi da se ne odustane od cilja (Fujita, Trope, Liberman & Levin-Sagi, 2006; Metcalfe & Mischel, 1999; Liberman, Trope & Stephan, 2007).

Sva ova saznanja mogu biti od koristi za bilo koji vid savetodavnog rada kada je potrebno motivisati klijenta da istraje i ne odustane od realizacije cilja. Pored toga, u savetodavnom radu od posebne važnosti su saznanja o efektu socijalne distance na odlučivanje i uopšte na percepciju događaja, kada savetodavac treba da uzme u obzir i činioce kojima veći značaj pripisuje osoba kojoj se savet daje (kontekst i otežavajuće okolnosti za ostvarenje cilja). S tim u vezi, klijentu može biti od pomoći promena perspektive prilikom rešavanja sopstvenog problema, pošto je i empirijski pokazano da se u nekim situacijama sopstveni problemi mogu mudrije sagledati iz perspektive drugog (Grossmann & Kross, 2014).

Efekat socijalne distance na odlučivanje korisno je imati u vidu u različitim sistemima upravljanja (kompanije, državni organi itd), ukoliko je cilj da ti sistemi funkcionišu što efikasnije i kvalitetnije. U tom slučaju, donosioci odluka (menadžeri, gradonačelnici itd) *trebalo bi* da odlučuju uz uvažavanje činilaca kojima veći značaj pripisuju oni na koje se odluke donose (radnici, građani itd). *U praksi* su češći primeri donošenja odluka o nizu socijalnih programa i usluga bez uzimanja u obzir otežavajućih okolnosti kojima su izloženi direktni korisnici tih programa i usluga – npr. sistem zakazivanja medicinskih pregleda, koji često podrazumeva velike gužve, dugo čekanje u redovima uz neizvesnost ishoda; sistem plaćanja javnog prevoza koji nije prilagođen

potrebama korisnika prevoza u pogledu cene ili tipa karata u ponudi; odluke u kompanijama o rasporedu radnih sati i zadataka, koji su često neusklađeni sa potrebama i mogućnostima radnika itd.

Ograničenja istraživanja i predlozi za naredna

Tokom realizacije ogleđa i analize rezultata utvrdili smo nekoliko grupa problema i mogućih rešenja u pravcu unapređenja eksperimentalnog dizajna i daljeg razvoja saznanja u ovoj oblasti.

Jedan od glavnih problema tokom realizacije ogleđa odnosio se na *manipulaciju vremenskom distancom*. Konstatovali smo da je simulacija realne situacije izbora imala manjkavosti, jer nismo mogli da kontrolišemo moguće moderatore: efekat prethodnog izbora na naredni (izbori nisu bili nezavisni), moguće kompenzacije izvan situacija koje smo nudili (smišljanje alternativnih načina ispunjenja cilja), motivaciju (koliko su im zaista bile potrebne opcije koje su donosile veću nadoknadu uz izlaganje većoj neprijatnosti) itd. Meta-analiza radova o CLT je čak pokazala da je efekat vremenske distance na odlučivanje izraženiji u hipotetičkim situacijama izbora nego u simulacijama realnih izbora, što je bio jedan od neočekivanih nalaza (Soderberg, Callahan, Kochersberger, Amit & Ledgerwood, 2014). U narednim istraživanjima, manipulacija vremenskom distancom mogla bi da uključi dodatne tehnike koje bi pomogle ispitanicima da zamisle situacije izbora sa bliskim ili udaljenim posledicama (npr. vođene fantazije, podsticanje imaginacije i zamišljanja konteksta itd).

Problem *operacionalizacije nivoa distance* prodiskutovaćemo prvenstveno u vezi sa vremenskom distancom. Pošto teorija nivoa konstrukcije podrazumeva da je psihološka distanca subjektivna a ne objektivna, a ne precizira odnos između subjektivnih i objektivnih parametara, mi smo nastojali da operacionalizacije u našim ogleđima budu takve da razlika bude ubedljiva – *mala* vremenska distanca je obično bila isti dan/sutra/sledeće nedelje, a velika u narednom semestru ili naredne godine, što smo *ad hoc* rešavali u skladu sa predmetom odluke, ali to ne znači da su nam rešenja uvek bila adekvatna. Problem operacionalizacije male i velike distance istaknut je i u meta-analizi radova u CLT paradigmi (Soderberg, Callahan, Kochersberger, Amit & Ladgerwood, 2014). Već smo pomenuli da je meta-analiza pokazala efekat vremenske distance veći što je veća razlika između male i velike distance, ali i kada mala distanca nije operacionalizovana kao *sada* ili *danas* nego je malo odložena. Pošto je ovaj

problem razmatran nevezano za predmet odluke, naš predlog je da se ti problemi povežu tako da bude jasnije pod kojim uslovima koje operacionalizacije nivoa vremenske distance imaju efekta na odlučivanje. U ovom smislu bi bilo zanimljivo ispitati i efekat socijalne distance: *koji nivo* socijalne distance (npr. bliski prijatelj / poznanik / nepoznata osoba u *online* okruženju) ima *kakav efekat* na odlučivanje *u kom domenu*, imajući u vidu raniju konstataciju da razlike između saveta i odluka za sebe variraju u zavisnosti od toga *ko koga o čemu* savetuje (Bonaccio & Dalal, 2006; Danziger, Montal & Barkan, 2012).

Iako se konstrukcije višeg i nižeg nivoa u istraživanjima obično tretiraju kao kategoričke varijable, Libermanova i Trope naglašavaju da je apstrahovanje kontinuum i da je sa porastom distance moguće zamisliti i postepeno povećanje apstrakcije (Trope & Liberman, 2003; 2010). U meta-analizi CLT radova, u vezi sa postepenim povećanjem vremenske distance, istaknuto je da još uvek nije jasno da li je veza između distance i nivoa konstrukcija linerna ili drugačija, ali sugerišu da je veza između vremenske distance i konstrukcija kurvilinearna (nalaz koji smo već kritikovali s obzirom na zanemarivanje predmeta odluke: i veličina razlike između *blizu* i *daleko*, kao i udaljenost *blizu* u odnosu na *dan* nezavisno povećavaju veličinu efekta) (Soderberg et al., 2014). Ovaj zaključak razlikuje se od opadanja vrednosti tokom vremena u monetarnom domenu, gde je pokazano da su veće razlike između *dan* i *sutra* nego između 364 i 365 dana (Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002). Razliku predviđenih funkcija u CLT paradigmi i kod pomenutih modela u monetarnom domenu, autori meta-analize objašnjavaju razlikama u metodi: u CLT paradigmi distanca je *neponovljena*, a u ranijim paradigmama u monetarnom domenu obično je *ponovljena mera*. Kad ispitanici mogu da porede vremenske tačke oni razmatraju ne samo koliko su tačke udaljene od sadašnjosti nego i relativnu razliku između te dve tačke: npr. čekanje dva dana ili jedan dan je dvostruko duže, ali čekanje 364 ili 365 dana nije. Kad je vremenska distanca neponovljena varijabla, onda nema ove relativne razlike. To bi značilo da ponovljeni dizajn pokazuje kako percepcija relativnih razlika u vremenu utiče na ponašanje, a neponovljeni kako promene u apsolutnoj distanci utiču na ponašanje. Međutim, u meta-analizi bio je na raspolaganju ograničeni opseg razlika između male i velike vremenske distance (uglavnom od 0 do 365 dana) pa sve ove pretpostavke tek treba da se provere (Soderberg et al., 2014).

Raspravi o ponovljenim i neponovljenim merama možemo da dodamo i problem iz naše studije u kojoj je *tip situacije izbora bio ponovljena mera*. Iako smo ispitanicima davali instrukciju da prave nezavisne izbore (izuzev u ogledu u ekološki validnim uslovima), ne možemo da tvrdimo da su oni to zaista i činili. Pošto u realnosti ljudi uglavnom prave pojedinačne izbore, rezultati našeg istraživanja imaju ograničenu generalizabilnost na realne situacije izbora.

Dodatno, mogla bi se osmisliti bolja kontrola *involviranosti* ispitanika. Pretestiranja značaja tema, kao i značaja atributa kojima su opcije opisane, izvedena su na nezavisnim uzorcima, pa se može kritikovati artifičijelnost primenjenih rešenja bez uvida u to kakvo značenje i značaj su ona imala za ispitanike koji su učestvovali u glavnim ogledima. Takođe, iako smo u opisu situacija izbora naglašavali šta je cilj, nije izvesno da su ispitanici to tako i doživeli, naročito u situacijama koje se mogu interpretirati kao ciljevi slične centralnosti (Fischbach & Ferguson, 2007).

Variranje *intenziteta poželjnosti i teškoće izvodljivosti* cilja takođe bi trebalo sistematski proveriti, naročito imajući u vidu: a) istraživanja u monetarnom domenu, iako metodološki različita, o tome da veći iznosi imaju manju stopu opadanja (Thaler, 1981), kao i b) tumačenja ishoda odluke u kontekstu strategija odlučivanja, koja su pokazala da ljudi koriste različite strategije u zavisnosti od toga koliko su izražene razlike između povoljnih i nepovoljnih karakteristika ponuđenih opcija (Kray, 2000). S tim u vezi je i problem određenja značenja izrazite poželjnosti i teške/lake izvodljivosti cilja. Uz to, razlika u izvodljivosti može imati veze i sa *valencom*, pošto laka izvodljivost može da uključuje i neku dobrobit (npr. zanimljiv trening kao priprema za manje poželjan glavni posao). To se može bar delimično rešiti pretestiranjem, ali je opet važno da se uzme u obzir i predmet odluke (domen).

Problem motivacije za ostvarenje cilja ostaje otvoren. Kako i sami autori CLT kažu, teško je uvek kontrolisati i razdvojiti efekte distance i motivacije, ali posebno je pitanje da li je to uvek potrebno – jer šta znači da mi artifičijelno nešto razdvajamo, ako se u realnosti to javlja povezano? Tako je npr. nalaz meta-analize da je jači efekat distance kada se ona zamišlja, nego kada se simulira realna situacija (iako je u oba slučaja efekat značajan), što se onda dodatno tumači time da kad se distanca zamišlja često se ispitanici instruiraju da zamišljaju par minuta sebe u bližoj ili daljoj budućnosti, a to u većoj meri pospešuje konkretno/apstraktno mišljenje nego u realnim situacijama.

Ali onda se postavlja pitanje: da li u zamišljenoj i realnoj situaciji ispitujemo iste procese?

Važno je podsetiti i da nam nisu svi ogleđi bili maksimalne preporučene *snage*, što smo objasnili okolnostima (raspoloživim brojem ispitanika s obzirom na istraživačke teme), kao i rezultatima koji su uglavnom bili neznačajni u tolikoj meri da je malo verovatno da bi se efekat bitnije promenio i kad bismo povećali uzorak. Ipak, ostaje da se to i empirijski proveri.

Konačno, bilo bi zanimljivo ispitati *moderatorski uticaj individualnih razlika* na efekat distance na odlučivanje. Na primer, efekat vremenske distance na odlučivanje mogao bi da se ispituje s obzirom na razlike u samokontroli, pošto se pokazalo da je veći stepen samokontrole u korelaciji sa apstraktnošću mentalnih reprezentacija (Fujita, Trope, Liberman & Levin-Sagi, 2006; Metcalfe & Mischel, 1999). Takođe, mogao bi da se ispita uticaj tzv. vremenskih perspektiva, u skladu sa pretpostavkom o individualnim razlikama u tendencijama da se iskustvo uokviruje (*engl. frame*) u kategorijama sadašnjosti, prošlosti ili budućnosti (Zimbardo & Boyed, 1999). Efekat socijalne distance na odlučivanje mogao bi da se ispituje s obzirom na rezultate na testovima ličnosti koji ukazuju na socijalnost i empatiju kao što su na primer dimenzije saradljivost i ekstraverzija (Costa & McCrea, 2013; McCrae & Costa, 1999).

V ZAKLJUČAK

Na osnovu rezultata sprovedenih oglada, možemo da zaključimo da se efekti vremenske i socijalne distance na odlučivanje u velikoj meri razlikuju, što smo utvrdili primenom različitih operacionalizacija zavisne varijable.

Za razliku od efekta *vremenske distance* na izbor, koji je u potpunosti izostao, efekat *socijalne distance* na izbor ispoljio se u očekivanom smeru: poželjniji teže izvodljivi ciljevi češće su savetovani drugima nego što su birani za sebe. Nije bilo značajne interakcije socijalne distance i tipa situacije izbora, ali je efekat distance bio statistički značajan u dva od četiri ispitivana tipa situacije: a. kada su prepreke bile afektivne a ciljevi društveni i b. kada su prepreke bile afektivno neutralne a ciljevi individualni. Dodatno, rezultati o *spremnosti na promenu odabranih opcija i/ili dopadljivosti odabranih opcija* ne podržavaju pretpostavke o sličnostima procesa u osnovi efekata vremenske i socijalne distance na izbor, kao ni da u tim procesima ključnu ulogu ima nivo konstrukcija.

Rezultati o *dopadljivosti opcija nezavisno od izbora* otkrili su jedinu sličnost efekata vremenske i socijalne distance: sa povećanjem distance rasla je *relativna dopadljivost poželjnijih teže izvodljivih* u odnosu na manje poželjne lakše izvodljive ciljeve. U osnovi ove sličnosti je očekivani smer ali različit stepen promene *dopadljivosti svake opcije zasebno*. Sa povećanjem vremenske distance smanjivala se dopadljivost manje poželjnog lakše izvodljivog cilja, dok se dopadljivost druge opcije nije menjala. Sa povećanjem socijalne distance rasla je dopadljivost poželjnijeg teže izvodljivog cilja, ali samo kada je teža izvodljivost podrazumevala neprijatne afekte, dok se dopadljivost druge opcije nije značajno menjala ni u jednom tipu situacije izbora.

U najkraćem, čak i ukoliko je povećanje vremenske i socijalne distance praćeno univerzalnim kognitivnim mehanizmima poput promena nivoa apstraktnosti mentalnih reprezentacija, izgleda da njihova uloga nije ključna za objašnjenje promena preferencija ili bar nije presudna u svim situacijama. Ne može se zanemariti o čemu se odlučuje, koliko je poželjan cilj, kakvog su tipa i koliko izražene prepreke za njegovo ostvarenje. Stoga se čini smislenim da se u daljim istraživanjima pre svega sistematski ispita pod kojim uslovima su efekti vremenske i socijalne distance na odlučivanje slični, zatim da li je ta sličnost manifestacija istih psiholoških procesa i konačno da li se ti psihološki procesi mogu svesti na nivo konstrukcija.

Iako rezultati ove studije ne daju ubedljivu potvrdu centralne uloge nivoa konstrukcija u odlučivanju sa promenom psihološke distance, nesumnjivo je da je značajno dalje izučavati kako se mentalne reprezentacije formiraju i menjaju. Kako je naše razumevanje sveta i delanje u njemu većim delom zasnovano ne na direktnoj interakciji sa objektima već sa reprezentacijama tih objekata, utvrđivanje zakonitosti po kojima se te reprezentacije menjaju sa povećanjem psihološke udaljenosti omogućilo bi bolje razumevanje drugih ljudi i tačnije predviđanje udaljenih posledica sopstvenih odluka.

VI LITERATURA

- Agerstrom, J., & Bjorklund, F. (2009). Moral concerns are greater for temporally distant events and are moderated by value strength. *Social Cognition, 27*, 261–282.
- Agerstrom, J., Bjorklund, F., & Carlsson, R. (2013). Look at yourself! Visual perspective influences moral judgment by level of mental construal. *Social Psychology, 44*, 42–46.
- Agrawal, N., & Wan, E. W. (2009). Regulating risk or risking regulation? Construal levels and depletion effects in the processing of health messages. *Journal of Consumer Research, 36*, doi: 10.1086/597331
- Agresti, A., & Coull, B. A. (1998). Approximate is better than "exact" for interval estimation of binomial proportions. *The American Statistician, 52*, 119–126.
- Ariely, D., & Loewenstein, G. (2006). The heat of the moment: The effect of sexual arousal on sexual decision making. *Journal of Behavioral Decision Making, 19*, 87–98.
- Ariely, D., & Zakay, D. (2001). A timely account of the role of duration in decision making. *Acta Psychologica, 108*, 187–207.
- Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 35*, 124–140.
- Baumgartner, H. & Pieters, R. (2008). Goal-directed consumer behavior: Motivation, volition, and affect. U C. P. Haugtvedt, P. M. Herr & F. R. Kardes (Ur.), *Handbook of consumer psychology*, (str. 367–392), New York-London: Psychology Press.
- Beisswanger, A. H., Stone, E. R., Hupp, J. M., & Allgaier, L. (2003). Risk taking in relationships: Differences in deciding for oneself versus for a friend. *Basic and Applied Social Psychology, 25*, 121–135.
- Benzion, U., Rappoport, A., & Yagil, J. (1989). Discount rates inferred from decisions: an experimental study. *Management Science, 35*, 270–284.
- Berns, G. S., Liabson, D., & Loewenstein, G. (2007). Intertemporal choice – toward an integrative framework. *Trends in Cognitive Sciences, 11*, 482–488.
- Bettman, J. R., Luce, M. F., & Payne, J. W. (1998). Constructive consumer choice processes. *Journal of Consumer Research, 25*, 187–217.
- Bettman, J. R., Luce, M. F., & Payne, J. W. (2008). Consumer decision making: A choice goals approach. U C. P. Haugtvedt, P. M. Herr & F. R. Kardes (Ur.), *Handbook of consumer psychology*, (str. 589–610), New York-London: Psychology Press.
- Bonaccio, S., & Dalal, R. S. (2006). Advice taking and decision-making: An integrative literature review, and implications for the organizational sciences. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 101*, 127–151.

- Burgoon, E. M., Henderson, M. D., & Markman, A. B. (2013). There are many ways to see the forest for the trees: a tour guide for abstraction. *Perspectives on Psychological Science*, 8, 501–520.
- Chapman, G. B., & Winquist, J. R. (1998). The magnitude effect: Temporal discount rates and restaurant tips. *Psychonomic Bulletin & Review*, 5, 119–123.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. New York: Routledge Academic.
- Cohen, J. B., Tuan Pham, M., & Andrade, E. B. (2008). The Nature and Role of Affect in Consumer Behavior. U C. P. Haugtvedt, P. M. Herr & F. R. Kardes (Ur.), *Handbook of consumer psychology*, (str. 297–348), New York-London: Psychology Press.
- Cooper-Martin, E. (1994). Measures of cognitive effort. *Marketing Letters*, 5, 43-56.
- Costa Jr, P. T., & McCrae, R. (2013). The five factor model of personality and its relevance. *Personality and Personality Disorders: The Science of Mental Health*, 6, 17-49.
- Cumming, G. (2014). The new statistics: Why & how. *Psychological Science*, 25, 7–29.
- Dalal, R. S., & Bonaccio, S. (2010). What types of advice do decision-makers prefer? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 112, 11–23.
- Danziger, S., Montal, R., & Barkan, R. (2012). Idealistic advice and pragmatic choice: A psychological distance account. *Journal of Personality and Social Psychology*, doi: 10.1037/a0027013.
- Dhar, R., & Kim, E. Y. (2007). Seeing the forest or the trees: Implications of Construal Level Theory for consumer choice. *Journal of Consumer Psychology*, 17, 96–100.
- Ekman, P. (1992). Are there basic emotions? *Psychological Review*, 99, 550–553.
- Eyal, T., Liberman, N., & Trope, Y. (2008). Judging near and distant virtue and vice. *Journal of experimental social psychology*, 44, 1204–1209.
- Eyal, T., Liberman, N., & Trope, Y. (2009). Psychological distance and consumer behavior: A Construal Level Theory perspective. U M. Wanke (Ur.), *Social psychology of consumer behavior*, (str. 65-87), New York–London: Psychology Press.
- Eyal, T., Liberman, N., Trope, Y., & Walther, E. (2004). The pros and cons of temporally near and distant action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 781–795.
- Eyal, T., Liberman, N., & Trope, Y. (2014). Thinking of why a transgression occurred may drawn attention to extenuating circumstances: A comment on Žeželj & Jokić replication. *Social Psychology*, 45, 329–331.
- Eyal, T., Sagristano, M. D., Trope, Y., Liberman, N., & Chaiken, S. (2009). When values matter: Expressing values in behavioral intentions for the near vs. distant future. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 35–43.

- Frederick, S., Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, *XL*, 351–401.
- Freitas, T., Gollwitzer, P., & Trope, Y. (2004). Inferring others self-evaluative goals: The influence of abstract and concrete representations of feedback situations. *Journal of Experimental Social Psychology*, *40*, 739–750.
- Fishbach, A., & Ferguson, M. J. (2007). The goal construct in social psychology. U A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Ur.), *Social psychology: Handbook of basic principles*, (str. 490–515), New York: Guilford Press.
- Fischhoff, B. (1992). Giving advice: Decision theory perspectives on sexual assault. *American Psychologist*, *47*, 577-588.
- Forster, J., Friedman, R. S., & Liberman, N. (2004). Temporal construal effects on abstract and concrete thinking: Consequences for insight and creative cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, *87*, 177–189.
- Fujita, K., Eyal, T., Chaiken, S., Trope, Y., & Liberman, N. (2008). Influencing attitudes toward near and distant objects. *Journal of Experimental Social Psychology*, *44*, 562–572.
- Fujita, K., Henderson, M., Eng, J., Trope, Y., & Liberman, N. (2006). Spatial distance and mental construal of social events. *Psychological Science*, *17*, 278–282.
- Fujita, K., & Roberts, J. C. (2010). Promoting prospective self-control through abstraction. *Journal of Experimental Social Psychology*, *46*, 1049–1054.
- Fujita, K., Trope, Y., Liberman, N., & Levin-Sagi, M. (2006). Construal levels and self-control. *Journal of Personality and Social Psychology*, *90*, 351–367.
- Gilbert, D. T. (1998). Speeding with Ned: A personal view of the correspondence bias. U Darley, J. M.; Cooper, J. (Ur.) *Attribution and social interaction: The legacy of E. E. Jones*. (str 5-36), Washington: APA Press.
- Gilbert, D. T. & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, *117*, 21–38.
- Gollwitzer, P. M., Heckhausen, H., & Steller, B. (1990). Deliberative and implemental mind-sets: Cognitive tuning toward congruous thoughts and information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 1119–1127.
- Gong, H., & Medin, D. L. (2012). Construal levels and moral judgment: Some complication. *Judgement and Decision Making*, *7*, 628-638.
- Green, L., Meyerson, J., & McFadden, E. (1997). Rate of temporal discounting decreases with amount of reward. *Memory & Cognition*, *25*, 715–723.
- Hadar, L., & Fischer, I. (2008). Giving advice under uncertainty: What you do, what you should do, and what others think you do. *Journal of Economic Psychology*, *29*, 667–683.

- Haugtvedt, C. P., Herr, P. M., & Kardes, F. R. (Ur.) (2008). *Handbook of consumer psychology*. New York-London: Psychology Press.
- Havelka, N. (1998). Vrednosne orijentacije adolescenata: vrednosti i kontekst. *Psihologija*, 4, 343–364.
- Hershfield, H. E., Goldstein, D. G., Sharpe, W. F., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L. L., & Bailenson, J. N. (2011). Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self. *Journal of Marketing Research*, XLVIII, 24–37.
- Herzog, S. M., Hansen, J., & Wänke, M. (2007). Temporal distance and ease of retrieval. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 483–488.
- Higgins, E. T. (2007). Value. U A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Ur.), *Social psychology: Handbook of basic principles*, (str. 454–472), New York: Guilford Press.
- Hoogendijk, O. (Režiser). (2014). *Het Nieuwe Rijksmuseum – De Film* (Dokumentarni film). Netherlands: Column Film, Pieter van Huystee Film.
- Howell, J. L., Sweeny, K., & Shepperd, J. A. (2014). Psychological distance and the discrepancy between recommendations and actions. *Basic and Applied Social Psychology*, DOI: 10.1080/01973533.2014.958229.
- Hsee, C. K., & Hastie, R. (2006). Decision and experience: Why don't we choose what makes us happy? *Trends in Cognitive Sciences*, 10, 31–37.
- Hsee, C. K., Loewenstein, G. F., Blount, S., Bazerman, M. H. (1999). Preference reversals between joint and separate evaluations of options: A review and theoretical analysis. *Psychological Bulletin*, 5, 576–590.
- Hsee, C. K., Zhang, J. (2004). Distinction bias: misprediction and mischoice due to joint evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 680–695.
- Hsee, C. K., Zhang, J., Yu, F., & Xi, Y. (2003). Lay rationalism and inconsistency between predicted experience and decision. *Journal of Behavioral Decision Making*, 16, 257–272.
- Izard, C. E. (1992). Basic emotions, relations among emotions, and emotion–cognition relations. *Psychological Review*, 99, 561–565.
- Inglehart, R. F. (2008). Changing values among Western publics from 1970 to 2006. *West European Politics*, 31, 130–146.
- Jamison, J., & Wegener, J. (2010). Multiple selves in intertemporal choice. *Journal of Economic Psychology*, 31, 832–839.
- Jokić, B. i Petrović, I. (2013). Izbor posla u zavisnosti od vremenske i socijalne distance od ishoda odluke. *Zbornik radova s XIX naučnog skupa Empirijska istraživanja u psihologiji*, 137–142.

- Jokić, B. i Žeželj, I. (2014). Vrednovanje prestupa i prosocijalnih akata u zavisnosti od vremenske i socijalne distance. *Zbornik radova s XX naučnog skupa Empirijska istraživanja u psihologiji*, 159 – 164.
- Jonas, E., & Frey, D. (2003). Information search and presentation in advisor–client interactions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 91, 154–168.
- Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1–24.
- Kardes, F. R., Cronley, M. L. & Kim, J. (2006). Construal-level effects on preference stability, preference-behavior correspondence, and the suppression of competing brands. *Journal of Consumer Psychology*, 16, 135–144.
- Kahle, L. R., & Xie, G. X. (2008). Social values in consumer psychology. U C. P. Haugtvedt, P. M. Herr & F. R. Kardes (Ur.), *Handbook of consumer psychology*, (str. 573–585), New York-London: Psychology Press
- Kahn, B. E., & Baron, J. (1995). An exploratory study of choice rules favored for high-stakes decisions. *Journal of Consumer Psychology*, 4, 305–328.
- Kahneman, D., & Thaler, R. (2006). Anomalies. Utility maximization and experienced utility. *Journal of Economic Perspectives*, 20, 221-234.
- Kahneman, D., Wakker, P. P., & Sarin, R. (1997). Back to Bentham? Explorations of experienced utility. *The Quarterly Journal of Economics*, 112, 375–405.
- Kim, K., Zhang, M., & Li, X. (2008). Effects of temporal and social distance on consumer evaluations. *Journal of Consumer Research*, 35, 706–713.
- Kray, L. J. (2000). Contingent weighting in self-other decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 83, 82–106.
- Kray, L., & Gonzalez, R. (1999). Differential weighting in choice versus advice: I'll do this, you do that. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 207–217.
- Kühberger, A., Fritz, A., & Scherndl, T. (2014) Publication bias in psychology: A diagnosis based on the correlation between effect size and sample size. *PLoS ONE*, 9, e105825. doi:10.1371/journal.pone.0105825
- Kuzmanović, B. i Petrović, N. (2007). Struktura preferencija ličnih i društvenih ciljeva srednjoškolaca. *Psihologija*, 40, 567–585.
- Lakens, D. (2013). Calculating and reporting effect sizes to facilitate cumulative science: A practical primer for t-tests and ANOVAs. *Frontiers in Psychology*, 4:863, doi:10.3389/fpsyg.2013.00863.
- Lammers, J. (2012). Abstraction increases hypocrisy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 475–480.

- Ledgerwood, A., Trope, Y., & Chaiken, S. (2010). Flexibility now, consistency later: Psychological distance and construal shape evaluative responding. *Journal of Personality and Social Psychology, 99*, 32–51.
- Liberman, N., & Trope, Y. (1998). The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 5–18.
- Liberman, N., Trope, Y., McCrea, S. M., & Sherman, S. J. (2007). The effect of level of construal on the temporal distance of activity enactment. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*, 143–149.
- Liberman, N., Trope, Y., & Stephan, E. (2007). Psychological distance. U A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Ur.), *Social psychology: Handbook of basic principles*, (str. 353–381), New York: Guilford Press.
- Libby, L. K., & Eibach, R. P. (2002). Looking back in time: Self-concept change affects visual perspective in autobiographical memory. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*, 167–179.
- Liviatan, I., Trope, Y., & Liberman, N. (2008). Interpersonal similarity as a social distance dimension: Implications for perception of others' actions. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*, 1256–1269.
- Loewenstein, G. (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 65*, 272–292.
- MacDonald, T. K., & Ross, M. (1999). Assessing the accuracy of predictions about dating relationships: How and why do lovers' predictions differ from those made by observers? *Personality and Social Psychology Bulletin, 25*, 1417–1429.
- Maio, G. R., Olson, J. M., Bernard, M. M., & Luke, M. A. (2006). Ideologies, values, attitudes, and behavior. U J. Delamater (Ur.), *Handbook of social psychology* (str. 283–308), New York: Springer Science+Business Media.
- McCrae, R. R., & Costa Jr, P. T. (1999). A five-factor theory of personality. *Handbook of personality: Theory and research, 2*, 139-153.
- McCrea, S. M., Liberman, N., Trope, Y., & Sherman, S. J. (2008). Construal level and procrastination. *Psychological Science, 19*, 1308–1314. doi:10.1111/j.1467-9280.2008.02240.x.
- McCrea, S. M., Wieber, F., & Myers, A. L. (2012). Construal level mind-sets moderate self- and social stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology, 102*, 51–68.
- Metcalf, J., & Mischel, W. (1999). A hot/cool-system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower. *Psychological Review, 106*, 3–19.

- Mischel, W., Ebbsen, E. B., & Raskoff Zeis, A. (1972). Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, *21*, 204–218.
- Moskowitz, G. B. (2005). *Social cognition: Understanding self and others*. New York: The Guilford Press.
- Neuman, Y., Marwan, N., & Livshitz, D. (2009). The complexity of advice-giving. *Complexity*, *15*, 28–30.
- Nussbaum, S., Trope, Y., & Liberman, N. (2003). Creeping dispositionism: The temporal dynamics of behavior prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *84*, 485–497.
- Ognjenović, P. i Škorc, B. (2012). *Naše namere i osećanja*. Beograd: Zavod za udžbenike.
- Ortony, A. & Turner, T. J. (1990). What's basic about basic emotions? *Psychological Review*, *97*, 315–331.
- Polman, E., & Emich, K. J. (2011). Decisions for others are more creative than decisions for the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *37*, 492–501.
- Pronin, E., Olivola, C. Y., & Kennedy, K. A. (2008). Doing unto future selves as you would do unto others: Psychological distance and decision making. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *34*, 224-236.
- Pronin, E., & Ross, L. (2006). Temporal differences in trait self-ascription: When the self is seen as an other. *Journal of Personality and Social Psychology*, *90*, 197–209.
- Read, D., & Loewenstein, G. (2000). Time and Decision: Introduction to the Special Issue. *Journal of Behavioral Decision Making*, *13*, 141–144.
- Read, D., & van Leeuwen, B. (1998). Predicting hunger: The effects of appetite and delay on choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *76*, 189–205.
- Resnik, M. D. (2000). *Choices: An introduction to decision theory*. Minneapolis–London: University of Minnesota Press.
- Richard, F. D., Bond Jr. C. F., & Stokes-Zoota, J. J. (2003). One hundred years of social psychology quantitatively described. *Review of General Psychology*, *7*, 331–363.
- Rogers, W. S. (2003). *Social psychology. Experimental and critical approaches*. Philadelphia: Open University Press.
- Rogers, T., & Bazerman, M. H. (2008). Future lock-in: Future implementation increases selection of “should” choices. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *106*, 1–20, doi:10.1016=j.obhdp.2007.08.001
- Rohan, M. J. (2000). A Rose by Any Name? The Values Construct. *Personality and Social Psychology Review*, *4*, 255–277.

- Rokeach, M. (1968). The role of values in public opinion research. *Public Opinion Quarterly*, 32, 547–559.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. U L. Berkowitz (Ur.), *Advances in experimental social psychology* (str. 174–221). New York: Academic Press.
- Ross, M., & Buehler, R. (2001). Identity through time: Constructing personal pasts and futures. U A. Tesser & N. Schwarz (Ur.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intraindividual Processes*, (str. 518–544), Oxford: Blackwell Publishers Ltd.
- Samuelson, P. A. (1937). A note on measurement utility. *The review of economic studies*, 4, 155–161.
- Shafir, E. & LeBoeuf, R. (2002). Rationality. *Annual Review of Psychology*, 53, 491–517.
- Shapira, O., Liberman, N., Trope, Y., & Rim, S. (2012). Levels of mental construal. U S. Fiske & N. McRae (Ur.), *Sage Handbook of Social Cognition* (str. 229–250), London: Sage.
- Simonson, I. (1989). Choice based on reasons: The case of attraction and compromise effects. *Journal of Consumer Research*, 16, 158–174.
- Simonson, I., & Nowlis, S. M. (2000). The role of explanations and need for uniqueness in consumer decision making: Unconventional choices based on reasons. *Journal of Consumer Research*, 27, 49–68.
- Soderberg, C. K., Callahan, S. P., Kochersberger, A. O., Amit, E., & Ledgerwood, A. (2014). The effects of psychological distance on abstraction: Two meta-analyses. *Psychological Bulletin*. Advance online publication
<http://dx.doi.org/10.1037/bul0000005>
- Solomon, M., Bamossy, G. J., Askegaard, S., & Hogg, M. K. (2006). *Consumer behaviour: A European perspective*. London: Prentice Hall.
- Stephan, E., Liberman, N., & Trope, Y. (2010). Politeness and psychological distance: A construal level perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98, 268–280.
- Stiensmeier-Pelster, J. & Heckhausen, H. (2008). Causal attribution of behavior and achievement. U J. Heckhausen & H. Heckhausen (Ur.), *Motivation and Action* (str. 349–383), Cambridge University Press.
- Stone, E. R., & Allgaier, L. (2008). A social values analysis of self–other differences in decision making involving risk. *Basic and Applied Social Psychology*, 30, 114–129.
- Stone, E. R., Yates, A. J., & Caruthers, A. S. (2002). Risk taking in decision making for others versus the self. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 1797–1824.

- Stone, E. R., Choi, Y. S., Bruine de Bruin, W., & Mandel, D. R. (2013). I can take the risk, but you should be safe: Self-other differences in situations involving physical safety. *Judgment and Decision Making, 8*, 250–267.
- Schwartz, S. H., & Bilsky, W. (1987). Toward a universal psychological structure of human values. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 550–562.
- Sterling, T. D., Rosenbaum, W. L., & Weinkam, J. J. (1995). Publication decisions revisited: The effect of the outcome of statistical tests on the decision to publish and vice versa. *The American Statistician, 49*, 108–112.
- Sweeny, K., Shepperd, J. A., & Howell, J. L. (2012). Do as i say (not as i do): Inconsistency between behavior and values. *Basic and Applied Social Psychology, 34*, 128–135.
- Tenbrunsel, A. E., Diekmann, K. A., Wade-Benzoni, K. A., & Bazerman, M. H. (2010). The ethical mirage: A temporal explanation as to why we are not as ethical as we think we are. *Research in Organizational Behavior, 30*, 153–173.
- Thaler, R. (1981). Some empirical evidence of dynamic inconsistency. *Economics Letters, 8*, 201–207.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy, 112*, 164–187.
- Thaler, R. H., & Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy, 89*, 392–406.
- Todorov, A., Goren, A., & Trope, Y. (2007). Probability as a psychological distance: Construal and preferences. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*, 473–482.
- Trope, Y. (2004). Theory in social psychology: Seeing the forest and the trees. *Personality and Social Psychology Review, 8*, 193–200.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2000). Temporal construal and time-dependent changes in preference. *Journal of Personality and Social Psychology, 79*, 876–889.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2003). Temporal Construal. *Psychological Review, 110*, 403–421.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-Level Theory of psychological distance. *Psychological Review, 117*, 440–463
- Trope, Y., Liberman, N. & Wakslak, C. (2007). Construal levels and psychological distance: Effects on representation, prediction, evaluation, and behavior. *Journal of Consumer Psychology, 17*, 83–95.
- Tversky, A. (1969). Intransitivity of preferences. *Psychological Review, 76*, 31–48.
- Vallacher, R. R., & Wegner, D. M. (1987). What do people think they're doing? Action identification and human behavior. *Psychological Review, 94*, 3–15.

- Van Boven, L., & Loewenstein, G. (2003). Social projection of transient drive states. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *29*, 1159–1168.
- Van Boven, L., Loewenstein, G., & Dunning, D. (2005). The illusion of courage in social predictions: Underestimating the impact of fear of embarrassment on other people. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *96*, 130–141.
- Van Boven, L., Loewenstein, G., Welch, E., & Dunning, D. (2012). The illusion of courage in self-predictions: Mispredicting one's own behavior in embarrassing situations. *Journal of Behavioral Decision Making*, *25*, 1–12.
- Wakslak, C. J., & Trope, Y. (2009). Cognitive consequences of affirming the self: The relationship between self-affirmation and object construal. *Journal of Experimental Social Psychology*, *45*, 927–932.
- Wakslak, C. J., Trope, Y., Liberman, N., & Alony, R. (2006). Seeing the forest when entry is unlikely: Probability and the mental representation of events. *Journal of Experimental Psychology: General*, *135*, 641–653.
- Williams, L., Stein, R., & Galguera-Garcia, L. (2014). The distinct affective consequences of psychological distance and construal level. *Journal of Consumer Research*, *40*, 1123–1138.
- Wilson, T. D., & Gilbert, D. T. (2003). Affective forecasting. *Advances in Experimental Social Psychology*, *35*, 345–411.
- Wray, L., & Stone, E. R. (2005). The role of self-esteem and anxiety in decision making for self versus others in relationships. *Journal of Behavioral Decision Making*, *18*, 125–144.
- Yan, D., & Sengupta, J. (2011). Effects of construal level on the price-quality relationship. *Journal of Consumer Research*, *38*, 376–389.
- Zhao, M., & Xie, J. (2011). Effects of social and temporal distance on consumers' responses to peer recommendations. *Journal of Marketing Research*, *XLVIII*, 486–496.
- Zimbardo, P. G. & Boyd, J. N. (1999). Putting time in perspective: A valid, reliable individual differences metric. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*, 1271–1288.
- Žeželj, I. & Jokić, B. (2014a). Replication of experiments evaluating impact of psychological distance on moral judgment: (Eyal, Liberman & Trope, 2008; Gong & Medin, 2012). *Social Psychology*, *45*, 223–231.
- Žeželj, I. i Jokić, B. (2014b). Apstraktnost opisa prestupa i prosocijalnih akata u zavisnosti od socijalne distance. Rad prezentovan na XX naučnom skupu *Empirijska istraživanja u psihologiji*, knjiga rezimea, str. 107–108.

VII PRILOZI

Prilog 1: Rezultati procene značaja tema na skali od 1 (sasvim nevažno) do 5 (veoma važno)

Teme	M	SD
stručna praksa	1.21	0.54
stipendije	1.25	0.48
kvalifikacije nastavnog kadra	1.37	0.63
snabdevenost biblioteke knjigama	1.48	0.78
predispitne obaveze (sadržaj, obim, sistem vrednovanja)	1.50	0.70
struktura kurseva (raznovrsnost oblasti i savremenost literature)	1.63	0.72
čitaonica (radno vreme, prostorno–tehnički uslovi)	1.65	0.97
učešće u naučno istraživačkim projektima	1.67	0.79
tehničko–tehnološka opremljenost učionica	1.69	0.67
rad studentskih organizacija	1.90	1.07
nagradni konkursi	1.96	0.91
volonterski humanitarni rad	1.96	0.79
kulturno zabavni sadržaji (koncerti, predstave, filmovi...)	1.96	0.91
kursevi za razvoj socijalnih veština	2.02	0.90
studentska menza	2.04	0.96
programi studentske razmene	2.06	0.94
gostovanja stranih predavača	2.37	0.89
učešće na naučnim skupovima	2.38	1.03
sportski sadržaji	2.56	1.32
studentske ekskurzije	2.63	1.24

Prilog 2: Instrument za proveru određenja nivoa konstrukcija

U upitniku su opisane situacije koje podrazumevaju donošenje odluka i mogu da se zamisle u studentskom životu. U svakoj situaciji, ponuđene opcije su tako formulisane da svaka ima prednosti na jednom aspektu i slabosti na drugom. Molimo Vas da pažljivo pročitate opis svake situacije i procenite KAKO BI TREBALO odlučivati, odnosno kom aspektu situacije BI TREBALO pripisati veći značaj, čak i kad Vam opis situacije i ponuđene opcije izgledaju neobično. Za prelazak na narednu stranicu, treba da kliknete na strelicu u donjem levom uglu. Molimo Vas da upišete ime i prezime, kako bi Vaš profesor imao evidenciju učešća. Vaši odgovori ostaće zaštićeni, neće se analizirati individualno, već će se koristiti samo za statističke analize.

Zamislite situaciju u kojoj se nudi izbor učešća u jednom od oglada o uticaju neprijatnih telesnih stanja na socijalnu percepciju, a cilj učešća je ispunjavanje predispitne obaveze u okviru kursa socijalna psihologija i dobijanje određenog broja bodova. Ponuđene opcije međusobno se razlikuju po stepenu neprijatnosti i broju bodova koji se dobija za učešće - OGLEDI KOJI IZLAŽU ISPITANIKE VEĆOJ NEPRIJATNOSTI PODRAZUMEVAJU DOBIJANJE VEĆEG BROJA BODOVA ZA UČEŠĆE.

Q1 Zamislite da se neprijatnost odnosi na prisustvo neprijatnih mirisa u prostoriji u kojoj se odvija ogled. Jedan ogled podrazumeva popunjavanje upitnika u prisustvu blago neprijatnih mirisa i dobijanje 1 boda za učešće, a drugi ogled podrazumeva popunjavanje upitnika u prisustvu veoma neprijatnih mirisa i dobijanje 3 boda za učešće. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "neprijatnost mirisa" ili "broj bodova"? Ako UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "neprijatnosti mirisa", a koliko "broju bodova"?

_____ neprijatnost mirisa

_____ broj bodova

Q2 Zamislite da se neprijatnost odnosi na neprijatan ukus hrane i tečnosti koje treba konzumirati uz popunjavanje upitnika. Jedan ogled podrazumeva konzumiranje namirnica blago neprijatnih ukusa i dobijanje 1 boda za učešće, a drugi ogled podrazumeva konzumiranje namirnica veoma neprijatnih ukusa i dobijanje 3 boda za učešće. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "neprijatnost ukusa" ili "broj bodova"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "neprijatnosti ukusa", a koliko "broju bodova"?

_____ neprijatnost ukusa

_____ broj bodova

Q3 Zamislite da se neprijatnost odnosi na hladnoću prostorije u kojoj se odvija ogled. Jedan ogled podrazumeva popunjavanje upitnika u umereno hladnoj prostoriji i za to se dobija 1 bod, a drugi ogled podrazumeva popunjavanje upitnika u veoma hladnoj prostoriji i za to se dobija 3 boda. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "hladnoća prostorije" ili "broj bodova"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "hladnoći prostorije", a koliko "broju bodova"?

_____ hladnoća prostorije

_____ broj bodova

Zamislite da se nudi se izbor učešća u jednom od ogleda o uticaju neprijatnih telesnih stanja na socijalnu percepciju, a cilj učešća je doprinos razvoju nauke. Rezultati neprijatnih ogleda su posebno značajni za dokazivanje istraživačkih pretpostavki, tako da OGLEDI KOJI SU U VEĆOJ MERI NEPRIJATNI IMAJU VEĆI ZNAČAJ ZA RAZVOJ NAUKE.

Q4 Zamislite da se neprijatnost odnosi na prisustvo neprijatnih mirisa u prostoriji u kojoj se odvija ogled. Ogled koji podrazumeva izlaganje blago neprijatnim mirisima ima manji značaj za razvoj nauke, a ogled koji podrazumeva izlaganje veoma neprijatnim mirisima ima veliki značaj za razvoj nauke. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "neprijatnost mirisa" ili "doprinos razvoju nauke"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "neprijatnosti mirisa", a koliko "doprinosu razvoja nauke"?

_____ neprijatnost mirisa

_____ doprinos razvoju nauke

Q5 Zamislite da se neprijatnost odnosi na neprijatan ukus hrane i tečnosti koje treba konzumirati uz popunjavanje upitnika. Ogled koji podrazumeva konzumiranje namirnica blago neprijatnih ukusa ima manji značaj za razvoj nauke, a ogled koji podrazumeva konzumiranje namirnica veoma neprijatnih ukusa ima veliki značaj za razvoj nauke. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "neprijatnost ukusa" ili "doprinos razvoju nauke"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "neprijatnosti ukusa", a koliko "doprinosu razvoju nauke"?

_____ neprijatnost ukusa

_____ doprinos razvoju nauke

Q6 Zamislite da se neprijatnost odnosi na hladnoću prostorije u kojoj se odvija ogled. Ogled koji podrazumeva popunjavanje upitnika u umereno hladnoj prostoriji ima manji značaj za razvoj nauke, a ogled koji podrazumeva popunjavanje upitnika u veoma hladnoj prostoriji ima veliki značaj za razvoj nauke. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "hladnoća prostorije" ili "doprinos razvoju nauke"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "hladnoći prostorije", a koliko "doprinosu razvoju nauke"?

_____ hladnoća prostorije

_____ doprinos razvoju nauke

Jedna od predispitnih obaveza u okviru kursa socijalna psihologija je učešće u istraživačkom projektu u svojstvu anketara. Projekti koji se nude međusobno se razlikuju po stepenu socijalne neprijatnosti za anketara. Studenti koji odaberu učešće u socijalno neprijatnijem projektu biće oslobođeni pisanja seminarskih radova. Studentima koji odaberu učešće u manje neprijatnom projektu, ostaju predispitne obaveze pisanja tri seminarska rada. Pažljivo pročitajte opise projekata u ponudi i procenite koliku težinu prilikom odlučivanja TREBA DA IMA socijalna neprijatnost, a koliku oslobađanje od predispitnih obaveza.

Q7 Zamislite da je tema istraživanja "Seksualne navike i stavovi o seksualnom ponašanju". Socijalno neprijatniji projekat podrazumeva anketiranje svojih roditelja i roditelja svojih prijatelja, a studenti koji odaberu ovu opciju biće oslobođeni od predispitne obaveze pisanja seminarskih radova. Manje neprijatan projekat podrazumeva anketiranje kolega, a studentima koji odaberu ovu opciju ostaje obaveza pisanja tri seminarska rada. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "socijalna

neprijatnost" ili " oslobađanje obaveze pisanja tri seminarska rada"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "socijalnoj neprijatnosti", a koliko "oslobađanju obaveze pisanja tri seminarska rada "?

_____ socijalna neprijatnost

_____ oslobađanje obaveze pisanja tri seminarska rada

Q8 Zamislite da je tema istraživanja "Stavovi siromašnih građana o robi široke potrošnje". Socijalno neprijatniji projekat podrazumeva anketiranje korisnika narodne kuhinje tako što im se prikazuju prehrambeni proizvodi različitih kvaliteta i cene i ispituju njihovi stavovi i potrebe za hranom. Studenti koji odaberu ovu opciju biće oslobođeni od predispitne obaveze pisanja seminarskih radova. Manje neprijatan projekat podrazumeva anketiranje zaposlenih niskokvalifikovanih radnika u prehrambenoj industriji o proizvodima njihove firme. Studentima koji odaberu ovu opciju ostaje obaveza pisanja tri seminarska rada. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "socijalna neprijatnost" ili " oslobađanje obaveze pisanja tri seminarska rada "? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "socijalnoj neprijatnosti", a koliko " oslobađanju obaveze pisanja tri seminarska rada "?

_____ socijalna neprijatnost

_____ oslobađanje obaveze pisanja tri seminarska rada

Zamislite da se nudi se izbor učešća u istraživanjima o socijalno neprijatnim temama, ali ovoga puta cilj učešća je doprinos razvoju nauke. Rezultati socijalno neprijatnijog istraživanja su posebno značajni za dokazivanje istraživačkih pretpostavki.

Q9 Zamislite da je tema istraživanja: "Seksualne navike i stavovi o seksualnom ponašanju". Socijalno neprijatniji projekat, koji ujedno ima veliki naučni značaj, podrazumeva anketiranje svojih roditelja i roditelja svojih prijatelja. Manje neprijatan projekat, koji ima i mali naučni značaj, podrazumeva anketiranje kolega o seksualnom ponašanju. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "socijalna neprijatnost" ili "naučni značaj"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "socijalnoj neprijatnosti", a koliko "naučnom značaju"?

_____ socijalna neprijatnost

_____ naučni značaj

Q10 Zamislite da je tema istraživanja "Stavovi siromasnih građana o robi široke potrošnje". Socijalno neprijatniji projekat, koji ima veliki naučni značaj, podrazumeva anketiranje korisnika narodne kuhinje tako što im se prikazuju prehrambeni proizvodi različitih kvaliteta i cene i ispituju njihovi stavovi i potrebe za hranom. Manje neprijatan projekat, koji ima mali naučni značaj, podrazumeva anketiranje zaposlenih niskokvalifikovanih radnika u prehrambenoj industriji o proizvodima njihove firme. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "socijalna neprijatnost" ili "naučni značaj"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "socijalnoj neprijatnosti", a koliko "naučnom značaju"?

_____ socijalna neprijatnost

_____ naučni značaj

U pripremi su studijska putovanja sa ciljem prikupljanja materijala za studentske radove, od čijeg kvaliteta zavisi uspeh na studijama. Treba odabrati turističku agenciju za organizaciju putovanja.

Q11 Zamislite da se agencije međusobno razlikuju po udobnosti autobusa i stručnosti vodiča. Agencija koja nudi starije autobuse bez klima uređaja ima visoko stručne vodiče, asistente na lokalnim univerzitetima. Agencija koja nudi moderne klimatizovane autobuse ima prosečno stručne vodiče, zaposlene u turističkoj agenciji. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "udobnost autobusa" ili "stručnost vodiča"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "udobnosti autobusa", a koliko "stručnosti vodiča"?

_____ udobnost autobusa

_____ stručnost vodiča

Q12 Zamislite da se agencije međusobno razlikuju po udobnosti smeštaja i stručnosti vodiča. Agencija koja nudi smeštaj u dvokrevetnim sobama u hotelima sa 3 i 4 zvezdice, ima prosečno stručne vodiče zaposlene u turističkoj agenciji. Agencija koja nudi smeštaj u hostelima sa sobama za deset ljudi, ima veoma stručne vodiče, asistente na lokalnim univerzitetima. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "udobnost smeštaja" ili "stručnost vodiča"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "udobnosti smeštaja", a koliko "stručnosti vodiča"?

_____ udobnost smeštaja

_____ stručnost vodiča

Fakultet priprema aranžman za obilazak evropskih univerziteta, kako bi se kreirao plan studijskog boravka za buduće generacije studenata. Vi treba da putujete kao predstavnik svoje studijske grupe. Treba odabrati turističku agenciju za organizaciju putovanja. Agencije se razlikuju po udobnosti autobusa i po kvalitetu programske ponude. Agencije koje imaju udobnije autobuse, u ponudi imaju obilazak manjeg broja univerziteta

Q13 Zamislite da se agencije međusobno razlikuju po kvalitetu autobusa i programu putovanja. Agencija koja u programu ima posete većem broju univerziteta, ima i neklimatizovane autobuse sa neudobnim sedištim. Agencija koja ima klimatizovane i udobne autobuse, ima slabiju programsku ponudu koja uključuje obilazak manjeg broja univerziteta. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "udobnost autobusa" ili "programska ponuda"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "udobnost autobusa", a koliko "kvalitetu programske ponude"?

_____ udobnost autobusa

_____ programska ponuda

Q14 Zamislite da se agencije međusobno razlikuju po kategoriji hotelskog smeštaja i programu putovanja. Agencija koja nudi smeštaj u dvokrevetnim sobama u hotelima sa 3 i 4 zvezdice, ima slabiju programsku ponudu koja uključuje obilazak manjeg broja univerziteta. Agencija koja nudi smeštaj u u hostelima sa sobama za deset ljudi, u programskoj ponudi ima obilazak većeg broja univerziteta. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "udobnost smeštaja" ili "programska ponuda"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "udobnosti smeštaja", a koliko "programskoj ponudi"?

_____ udobnost smeštaja

_____ programska ponuda

Q15 U pripremi je program studentske razmene u cilju usavršavanja stranih jezika. Jedna opcija podrazumeva glavni program koji su raniji polaznici ocenili odličnim ocenama, ali je neophodno pre putovanja završiti pripremni kurs u trajanju od dve nedelje, koji je ocenjen veoma dosadnim. Druga opcija podrazumeva glavni program koji je ocenjen srednjim ocenama, ali je pripremni program u trajanju od dve nedelje ocenjen od strane kao veoma zanimljiv. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "kvalitet glavnog programa" ili "zanimljivost pripremnog programa"? AKO UKUPNA

TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "kvalitetu glavnog programa", a koliko "zanimljivost pripremnog programa"?

_____ kvalitet glavnog programa

_____ zanimljivost pripremnog programa

Treba odabrati jednu od ponuđenih opcija obaveznog grupnog studentskog rada, u skladu s ličnim interesovanjem za temu.

Q16 Zamislite da jedna opcija podrazumeva rad na temi koja nije sasvim u skladu sa vašim interesovanjima, ali studenti koji su već u tom timu poznati su kao emotivno tople osobe koje prave dobru atmosferu i rad u dobrom raspoloženju. Druga opcija podrazumeva bavljenje temom sasvim u skladu s vašim interesovanjima, ali studenti koji su već u timu poznati su kao emotivno hladne osobe koje prave neprijatnu atmosferu. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "atmosfera u timu" ili "lično interesovanje"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "atmosferi u timu", a koliko "ličnom interesovanju"?

_____ atmosfera u timu

_____ lično interesovanje

Q17 Zamislite da se opcije razlikuju po značaju teme za završni master rad, ali i po sastavu grupe. Jedna opcija podrazumeva rad na temi koja Vas zanima, ali u timu sa sasvim nepoznatim studentima. Druga opcija podrazumeva bavljenje temom koja Vas ne zanima, ali u timu u kome se svi studenti međusobno poznaju. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "poznanstvo članova tima" ili "značaj teme za master rad"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "poznanstvu članova tima", a koliko "značaju teme za master rad"?

_____ poznanstvo sa članovima tima

_____ značaj teme za master rad

Treba odabrati jednu od ponuđenih opcija grupnog rada u cilju doprinosa nauci.

Q18 Zamislite da se opcije razlikuju po doprinosu nauci, ali i po atmosferi u timu. Jedna opcija podrazumeva rad na temi koja ima manji doprinos u naučnom smislu, ali studenti koji su već u

tom timu poznati su Vam kao emotivno tople osobe koje prave dobru atmosferu i rad u dobrom raspoloženju. Druga opcija podrazumeva rad na temi od velikog naučnog značaja, ali studenti koji su već u timu poznati su Vam kao emotivno hladne osobe koje prave neprijatnu atmosferu. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "atmosfera u timu" ili "naučni značaj"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "atmosfera u timu", a koliko "naučnom značaju"?

_____ atmosfera u timu

_____ naučni značaj

Q19 Zamislite da se opcije razlikuju po naučnom značaju, ali i po sastavu tima. Jedna opcija podrazumeva temu od malog naučnog značaja, ali svi članovi tima se međusobno poznaju. Druga opcija podrazumeva bavljenje temom od velikog naučnog značaja, ali se članovi tima međusobno ne poznaju. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "poznanstvo članova tima" ili "naučni značaj"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "poznanstvu članova tima", a koliko "naučnom značaju"?

_____ poznanstvo članova tima

_____ naučni značaj

U cilju doprinosa akademske zajednice humanitarnim akcijama, od studentata se očekuje da odaberu jednu od akcija u programu „Pomožimo deci bez roditeljskog staranja“, u kojoj bi učestvovali. Akcije se razlikuju po uslovima rada i značaju rezultata.

Q20 Akcija koja ima veći značaj podrazumeva pripremu paketa pomoći u vidu hrane, odeće i obuće, što je identifikovano među najnužnijim potrebama ranijim istraživanjem. Od studenata učesnika akcije očekuje se da pakuju stvari u magacinu sa velikom vlagom. Akcija koja ima manji značaj podrazumeva distribuciju promotivnih brošura o stanju u domovima. Od studenata učesnika u akciji očekuje se pakovanje brošura u moderno opremljenim kancelarijskim prostorijama. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "značaj akcije" ili "udobnost radnog prostora"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "značaju akcije", a koliko "udobnosti radnog prostora"?

_____ značaj akcije

_____ udobnost radnog prostora

Q21 Akcija koja ima veći značaj podrazumeva pripremu paketa pomoći u vidu hrane, odeće i obuće, što je identifikovano među najnužnijim potrebama ranijim istraživanjem. Od studenata učesnika akcije očekuje se da pakuju stvari u magacinu koji se nalazi na nepovoljnoj lokaciji, na periferiji grada. Akcija koja ima manji značaj podrazumeva distribuciju promotivnih brošura o stanju u domovima. Od studenata učesnika u akciji očekuje se pakovanje brošura u kancelarijama u blizini fakulteta. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "značaj akcije" ili "povoljnost lokacije"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "značaju akcije", a koliko "povoljnosti lokacije"?

_____ značaj akcije

_____ povoljnost lokacije

Uvedena je nova obaveza na fakultetu, tako da svaki student ima obavezu da odabere volonterski angažman u nekoj od humanitarnih organizacija, prema sopstvenim afinitetima. Organizacije u ponudi razlikuju se po zanimljivosti poslova i po uslovima rada. Organizacije koje nude zanimljivije poslove imaju nepovoljnije uslove rada. Šta BI TREBALO DA IMA VEĆU TEŽINU PRILIKOM ODLUČIVANJA.

Q22 Zamislite da se uslovi rada odnose na radno vreme. Organizacije koje nude veoma zanimljive poslove, imaju i striktno radno vreme, tako da se svakoga dana radi od 18h do 21h. Organizacije koje ne nude posebno zanimljive poslove imaju fleksibilno radno vreme, tako da je moguće raditi 3h u bilo koje doba dana, samo treba obavestiti o tome poslodavca. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "zanimljivost posla" ili "fleksibilnost radnog vremena"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "zanimljivosti posla", a koliko "fleksibilnosti radnog vremena"?

_____ zanimljivost posla

_____ fleksibilnost radnog vremena

Q23 Zamislite da se uslovi rada odnose na lokaciju kancelarija. Organizacije koje nude veoma zanimljive poslove imaju kancelarije na nepovoljnim lokacijama, van naselja, na periferiji grada. Organizacije koje ne nude posebno zanimljive poslove imaju kancelarije u centru grada. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za

donošenje odluke, "zanimljivost posla" ili "lokacija"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "zanimljivosti posla", a koliko "lokaciji"?

_____ zanimljivost posla

_____ lokacija

Q24 Zamislite da se uslovi rada odnose na opremljenost prostorija. Organizacije koje nude veoma zanimljive poslove imaju skromno opremljene prostorije i zastarelu tehniku. Organizacije koje ne nude posebno zanimljive poslove imaju odlično opremljene prostorije i modernu tehniku. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "zanimljivost posla" ili opremljenost"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "zanimljivosti posla", a koliko "opremljenosti"?

_____ zanimljivost posla

_____ opremljenost

Treba odabrati firmu za obavljanje stručne prakse u trajanju od tri nedelje. Firme u ponudi razlikuju se po poslovima koje obavljaju i po uslovima rada. Firme koje nude poslove u skladu sa vašim interesovanjima nude i nepovoljnije uslove rada, a firme koje nude poslove ne baš u skladu sa vašim interesovanjima nude povoljnije uslove rada. ŠTA BI TREBALO DA IMA VEĆU TEŽINU PRILIKOM ODLUČIVANJA, interesovanje za posao ili uslovi rada?

Q25 Uslovi rada odnose se na broj i raspored radnih sati dnevno. Firme koje nude poslove u skladu s vašim interesovanjima nude angažman svakoga dana od 9h do 20h. Firme koje nude poslove koji nisu baš u skladu s vašim interesovanjima nude fleksibilan angažman, 5 do 7 sati dnevno, u bilo kom intervalu tokom dana, samo treba obavestiti poslodavca. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "interesovanje za posao" ili "radni sati"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "interesovanju za posao", a koliko "radnim satima"?

_____ interesovanje za posao

_____ radni sati

Q26 Uslovi rada odnose se na sporedne obaveze tokom angažmana. Firme koje nude poslove u skladu sa vašim interesovanjima očekuju da se tokom prakse polovina vremena svakog dana provede u sređivanju administrativnih obrazaca. Firme koje nude poslove ne baš sasvim u skladu sa vašim interesovanjima očekuju sat vremena sporednog angažmana dnevno, takođe na sređivanju administrativnih obrazaca. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA

VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "stručnost osoblja" ili "sporedni angažman"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "interesovanju za posao", a koliko "sporednom angažmanu"?

_____ interesovanje za posao

_____ sporedni angažman

Firme koje se nude za obaveznu studentsku praksu razlikuju se po renomeu u stručnoj i naučnoj javnosti i po uslovima rada. U firmama sa boljim renomeom većina zaposlenih ima zvanje doktora nauka, redovno objavljuju naučne radove, ali nude nepovoljnije uslove rada. U firmama sa boljim uslovima rada, ali sa slabijim renomeom, zaposleni su mahom visoko obrazovani, ali takođe objavljuju naučne radove. ŠTA BI TREBALO DA IMA VEĆU TEŽINU PRILIKOM ODLUČIVANJA, renome ili uslovi rada?

Q27 Uslovi rada odnose se na broj i raspored radnih sati dnevno. Firme sa boljim renomeom u stručnoj i naučnoj javnosti nude angažman svakoga dana od 9h do 20h. Firme sa slabijim renomeom u stručnoj i naučnoj javnosti nude fleksibilan angažman, 5 do 7 sati dnevno, u bilo kom intervalu tokom dana, samo treba obavestiti poslodavca. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "renome u u stručnoj i naučnoj javnosti" ili "radni sati"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "renomenu u u stručnoj i naučnoj javnosti", a koliko "radnim satima"?

_____ renome u u stručnoj i naučnoj javnosti

_____ radni sati

Q28 Uslovi rada odnose se na sporedne obaveze tokom angažmana. Firme sa boljim renomeom u stručnoj i naučnoj javnosti očekuju da se tokom prakse polovina vremena svakog dana provede u sređivanju administrativnih obrazaca. Firme sa slabijim renomeom u stručnoj i naučnoj javnosti očekuju sat vremena sporednog angažmana dnevno, takođe na sređivanju administrativnih obrazaca. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "renome u u stručnoj i naučnoj javnosti " ili "sporedni angažman"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "renomenu u stručnoj i naučnoj javnosti ", a koliko "sporednom angažmanu"?

_____ renome u u stručnoj i naučnoj javnosti

_____ sporedni angažman

Treba odabrati kurs na studijama. Zamislite da su opcije koje se nude ujednačene po svim parametrima osim po onima datim u opisu i odredite ŠTA BI TREBALO DA IMA VEĆU TEŽINU PRILIKOM ODLUČIVANJA.

Q29 Kurs A ima pogodnije termine časova, ali obavezna literatura je zastarela. Kurs B ima manje pogodne termine časova, ali obavezna literatura je savremena. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "literatura" ili "termini časova"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "literaturi", a koliko "terminima časova"?

_____ literatura

_____ termini časova

Q30 Kurs A ima nastavnike ugledne u naučnoj javnosti, ali veoma neljubazne u komunikaciji sa studentima. Kurs B ima nastavnike relativno nepoznate u naučnoj javnosti, ali veoma ljubazne u komunikaciji sa studentima. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "afirmisanost" ili "ljubaznost" nastavnika? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "afirmisanosti", a koliko "ljubaznosti"?

_____ afirmisanost

_____ ljubaznost

Q31 Kurs A ima obim literature od 3.000 stranica i pruža mogućnost učešća u projektima na međunarodnom nivou. Kurs B ima obim literature od 500 stranica i pruža mogućnost učešća u projektima od lokalnog značaja. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "obim literature" ili "naučni značaj"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "obimu literature", a koliko "naučnom značaju"?

_____ obim literature

_____ naučni značaj

Q32 Treba odabrati jedan od dva konkursa u cilju razvoja naučne karijere. Jedan podrazumeva petnaest dana intenzivnog rada na pripremi konkursnog materijala, a nagrada je učešće na međunarodnoj konferenciji. Drugi podrazumeva pet dana intenzivnog rada na pripremi konkursnog materijala, a nagrada je učešće na domaćoj studentskoj konferenciji. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje

odluke, "trajanje pripreme" ili "konferencija"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "trajanju pripreme", a koliko "konferenciji"?

_____ trajanje pripreme

_____ konferencija

Q33 Postoji mogućnost učešća na jednom od dva regionalna naučna kongresa, koji se razlikuju po prijavljenim predavačima i po privlačnosti lokaciji održavanja. Jedna opcija je kongres sa afirmisanim predavačima, u malom mestu u jednoj od susednih država gde se ne nude turistički sadržaji van hotelskog kompleksa. Druga opcija je kongres sa relativno neafirmisanim predavačima, na jednom od grčkih ostrva sa bogatom istorijskom i turističkom ponudom. Šta u tom slučaju po Vašem mišljenju TREBA DA IMA VEĆU TEŽINU (veći značaj) za donošenje odluke, "afirmisanost predavača" ili "privlačnost lokacije"? AKO UKUPNA TEŽINA TREBA DA BUDE 100, koliko od toga biste pripisali "afirmisanosti predavača", a koliko "privlačnosti lokacije"?

_____ afirmisanost predavača

_____ privlačnost lokacije

Prilog 3: Rezultati procenjenog značaja koji atributi treba da imaju u odlučivanju

	M	SD	t	p
Q1 neprijatnost mirisa	42.85	23.74	2.33	0.023
Q1 broj bodova	57.15			
Q2 neprijatnost ukusa	54.75	26.42	-1.39	0.169
Q2 broj bodova	45.25			
Q3 hladnoća prostorije	45.28	26.05	1.40	0.166
Q3 broj bodova	54.72			
Q4 neprijatnost mirisa	26.37	19.26	9.50	0.000
Q4 doprinos razvoju nauke	73.63			
Q5 neprijatnost ukusa	40.10	23.39	3.28	0.002
Q5 doprinos razvoju nauke	59.90			
Q6 hladnoća prostorije	27.43	21.26	8.22	0.000
Q6 doprinos razvoju nauke	72.57			
Q7 neprijatnost (anketiranje o seksualnom ponašanju)	46.42	24.18	1.15	0.256
Q7 oslobađanje obaveze pisanja tri seminarska rada	53.58			
Q8 neprijatnost (anketiranje siromašnih građana)	57.93	27.52	-2.23	0.029
Q8 oslobađanje obaveze tri sem rada	42.07			
Q9 neprijatnost (anketiranje o seksualnom ponašanju)	42.18	26.29	2.30	0.025
Q9 naučni značaj	57.82			
Q10 neprijatnost (anketiranje siromašnih građana)	46.62	27.04	0.97	0.336
Q10 naučni značaj	53.38			
Q11 agencija udobnost autobusa	45.30	28.22	1.29	0.202
Q11 agencija stručnost vodiča	54.70			
Q12 udobnost smeštaja	50.62	29.71	-0.16	0.873
Q12 stručnost vodiča	49.38			
Q13 udobnost autobusa	37.62	25.63	3.74	0.000
Q13 programska ponuda	62.38			
Q14 udobnost smeštaja	42.30	27.17	2.20	0.032
Q14 programska ponuda	57.70			
Q15 zanimljivost pripremnog programa	29.18	25.76	6.26	0.000
Q15 akreditovanost glavnog programa	70.82			
Q16 atmosfera u timu	55.38	23.35	-1.79	0.079
Q16 interesovanje za temu	44.62			
Q17 poznanstvo sa članovima tima	37.13	25.20	3.95	0.000
Q17 interesovanje za temu	62.87			
Q18 atmosfera u timu	41.60	22.79	2.86	0.006
Q18 naučni značaj	58.40			

Q19 poznanstvo članova tima	28.98	25.64	6.35	0.000
Q19 naučni značaj	71.02			
Q20 udobnost radnog prostora	26.37	25.43	7.20	0.000
Q20 značaj akcije	73.63			
Q21 povoljnost lokacije	20.78	22.60	10.02	0.000
Q21 značaj akcije	79.22			
Q22 radno vreme	33.17	23.82	5.47	0.000
Q22 zanimljivost posla	66.83			
Q23 lokacija	33.28	21.45	6.04	0.000
Q23 zanimljivost posla	66.72			
Q24 opremljenost	33.07	19.79	6.63	0.000
Q24 zanimljivost posla	66.93			
Q25 radni sati	31.63	21.57	6.60	0.000
Q25 interesovanje za posao	68.37			
Q26 sporedni angažman	37.72	21.47	4.43	0.000
Q26 interesovanje za posao	62.28			
Q27 radni sati	35.62	23.46	4.75	0.000
Q27 renome u u stručnoj i naučnoj javnosti	64.38			
Q28 sporedni angažman	36.95	21.30	4.75	0.000
Q28 renome u u stručnoj i naučnoj javnosti	63.05			
Q29 termini časova	35.33	19.84	5.73	0.000
Q29 literatura	64.67			
Q30 afirmisanost nastavnika	54.92	17.66	2.16	0.035
Q30 ljubaznost nastavnika	45.08			
Q31 obim literature	39.13	21.66	3.89	0.000
Q31 naučni značaj	60.87			
Q32 trajanje pripreme	29.63	21.45	7.35	0.000
Q32 konferencija	70.37			
Q33 privlačnost lokacije	29.08	19.85	8.16	0.000
Q33 afirmisanost predavača	70.92			

Prilog 4: Instrumenti za proveru tipologije ciljeva (individualni/društveni) i tipologije prepreka (afektivne/kognitivne)

UPITNIK O CILJEVIMA I VREDNOSTIMA

Ovo istraživanje je anonimno i realizuje se u okviru izrade doktorske disertacije. Nema tačnih i pogrešnih odgovora, ali je reč o nestandardnom ispitivanju, pa vas molimo da najpre pažljivo pročitate uputstvo, a zatim se koncentrišete na zadatke.

Često smo u situaciji da ostvarujemo ciljeve tako što biramo između ponuđenih opcija. Neki ciljevi koje ostvarujemo su društveno značajni, a neki imaju prvenstveno individualni značaj (značajni samo ili pretežno za pojedinca).

Na primer, učešće u akciji dobrovoljnog davanja krvi je u većoj meri od društvenog nego od individualnog značaja – čak i ukoliko postoji neki lični interes (npr. dobijanje slobodnih dana), lični interes nije dominantan. Međutim, ako nas na ulici zaustavi promoter nove nagradne igre i ponudi da učestvujemo, naš izbor nije društveno značajan, već ima individualni značaj – značajan je prvenstveno za nas.

U ovom upitniku biće opisane situacije izbora, koje se mogu zamisliti u studentskom životu. U svakoj situaciji, *ponuđene opcije se razlikuju po većem broju obeležja, ali smo mi naglasili samo razliku vezanu za cilj/vrednost koja se ostvaruje izborom, pošto nas i zanima vaše mišljenje o tome.* Vaš zadatak je da u svakoj situaciji ocenite da li je opisana situacija odlučivanja u većoj meri od individualnog ili društvenog značaja.

Molimo vas da najpre unesete podatak o svom polu, a zatim se koncentrišete i ocenjujete situacije redom, kako su poredane kartice. Pažljivo pročitajte svaku od situacija kao i polove skala procene. Molimo vas da se ne vraćate na kartice sa već upisanim odgovorima.

Pol: Muški Ženski

Q1 U cilju ispunjavanja predispitne obaveze, treba u svojstvu ispitanika učestvovati u jednom od ogleada o socijalnoj percepciji. Učešće u ogledu A donosi 3 boda, a učešće u ogledu B donosi 1 bod.

Ocenite da li je opisana situacija odlučivanja u većoj meri od društvenog ili individualnog značaja.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
društveni značaj										individualni značaj

Q2 Jedna od predispositivnih obaveza u okviru kursa socijalna psihologija je učešće u istraživačkim projektima u svojstvu anketara. Opcija A podrazumeva da za učešće u anketiranju student bude oslobođen predispositivne obaveze pisanja tri seminarska rada. Opcija B podrazumeva da ostaje obaveza pisanja tri seminarska rada.

Q3 Treba odabrati jednu od ponuđenih opcija obaveznog grupnog studentskog rada. Opcija A podrazumeva rad na temi koja nije u skladu sa studentovim interesovanjima. Opcija B podrazumeva bavljenje temom sasvim u skladu sa studentovim interesovanjima.

Q4 Studenti imaju obavezu da odaberu jedan od humanitarnih projekata, u kojem bi volontirali. Oba projekta su podjednako značajna. Studentima volonterima nude se različiti poslovi. U okviru projekta A nudi se kreativan posao na snimanju dokumentarnog filma o značaju humanitarnog rada. U okviru projekta B nudi se administrativan posao evidencije prikupljene pomoći i unosa šifara u bazu podataka.

Q5 Treba odabrati firmu/instituciju za obavljanje stručne prakse u trajanju od tri nedelje. Firme/institucije tipa A nude poslove sasvim u skladu sa studentovim interesovanjima. Firme/institucije tipa B nude poslove ne baš sasvim u skladu sa studentovim interesovanjima.

Q6 Treba odabrati jedan od dva kursa na studijama. Na kursu A literatura je savremena. Na kursu B literatura je prilično zastarela.

Q7 U cilju podrške naučnim projektima, treba učestvovati u istraživačkom projektu u svojstvu anketara. Projekat A ima veliki naučni značaj. Projekat B ima mali naučni značaj.

Q8 Fakultet priprema aranžman za obilazak evropskih univerziteta. Cilj je da se kreira program studijskog boravka za studente narednih generacija. Treba odabrati turističku agenciju za organizaciju putovanja, na koje će ići predstavnici svake studijske grupe. Agencija A u programu ima posete većem broju univerziteta. Agencija B u programu ima obilazak manjeg broja univerziteta.

Q9 Fakultet se uključio u veliki evropski istraživački projekat. Studenti treba da obave deo istraživanja u malim grupama. Opcija A podrazumeva rad na temi, koja ima manji doprinos u naučnom smislu. Opcija B podrazumeva rad na temi od velikog naučnog značaja.

Q10 U pripremi je program studentske razmene u cilju podizanja kvaliteta nastave za buduće generacije studenata. Pozvani su predstavnici svake studijske grupe. Kurs A je na prestižnom državnom univerzitetu zemlje domaćina. Kurs B je na novoosnovanom privatnom univerzitetu bez akreditacije.

Q11 U cilju podrške akademske zajednice humanitarnim akcijama, studenti treba da odaberu angažman u jednoj od humanitarnih organizacija. Organizacije tipa A imaju društveno značajnije projekte. Organizacije tipa B imaju projekte od manjeg društvenog značaja.

Q12 Studentima se nudi mogućnost učešća na jednom od dva regionalna naučna kongresa. Kongres A uključuje veći broj afirmisanih predavača. Kongres B uključuje veći broj relativno neafirmisanih predavača.

UPITNIK O OSTVARIVANJU CILJEVA

Često smo u situaciji da ostvarujemo ciljeve tako što biramo između ponuđenih opcija, koje uključuju manje ili više napora ili neprijatnosti različitog tipa. Proces donošenja odluka zanimljiv je psiholozima i predmet je ovog istraživanja.

U upitniku će biti opisane različite situacije koje se mogu zamisliti u studentskom životu i u svakoj situaciji biće vam ponuđene dve opcije. Te opcije se razlikuju po većem broju obeležja, ali mi smo prikazali samo razliku u vezi sa okolnostima na putu ka ostvarenju cilja, neprijatnošću ili naporom koji treba uložiti, pošto nas zanima vaše mišljenje o tome. Vaš zadatak je da u svakoj situaciji ocenite da li prilikom razmatranja opisa ponuđenih opcija dominiraju afektivni ili kognitivni faktori – osećanja ili razum, razmišljanje.

Ovo istraživanje je anonimno i deo je doktorske disertacije. Molimo vas da najpre unesete podatak o svom polu, a zatim se koncentrišete i ocenjujete situacije redom, kako su poredane kartice. Pažljivo pročitajte svaku od situacija i polove skala pomoću kojih procenjujete. Molimo vas da se ne vraćate na kartice sa već upisanim odgovorima.

Pol: Muški Ženski

Q1 U okviru predispitnih obaveza, svaki student treba da bude ispitanik u jednom od oglada o uticaju neprijatnih telesnih stanja na socijalnu percepciju. Oglad A podrazumeva da ispitanik konzumira hranu i piće veoma neprijatnih ukusa, a oglad B podrazumeva da ispitanik konzumira hranu i piće blago neprijatnih ukusa, prilikom popunjavanja upitnika.

Procenite da li prilikom razmišljanja o ponuđenim opcijama dominiraju afektivni ili kognitivni faktori.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
dominiraju afektivni faktori			podjednako afektivni i kognitivni faktori				dominiraju kognitivni faktori			

Q2 Jedna od predispitnih obaveza u okviru kursa socijalna psihologija je učešće u istraživačkom projektu u svojstvu anketara. Tema istraživanja je "Seksualne navike i stavovi o seksualnom ponašanju". Opcija A je anketiranje svojih roditelja i roditelja svojih prijatelja. Opcija B je anketiranje kolega.

Q3 Jedna od predispitnih obaveza u okviru kursa socijalna psihologija je učešće u istraživačkom projektu u svojstvu anketara. Tema istraživanja je "Stavovi siromašnih građana o robi široke potrošnje". Opcija A je anketiranje korisnika narodne kuhinje tako što im se prikazuju prehrambeni proizvodi različite cene i kvaliteta i ispituju njihovi stavovi i potrebe za hranom. Opcija B anketiranje zaposlenih nekvalifikovanih radnika u prehrambenoj industriji o proizvodima njihove firme.

Q4 U pripremi su studijska putovanja. Treba odabrati turističku agenciju za organizaciju putovanja, a u ponudi su dve opcije. Agencija A nudi stare neklimatizovane autobuse, a agencija B nudi moderne klimatizovane autobuse.

Q5 Treba odabrati jednu od ponuđenih opcija obaveznog grupnog studentskog rada. Opcija A podrazumeva rad u timu sa studentima, koji su poznati kao emotivno tople osobe koje prave dobru atmosferu i rade u dobrom raspoloženju. Opcija B podrazumeva rad u timu sa studentima koji su poznati kao emotivno hladne osobe koje prave neprijatnu atmosferu.

Q6 Studenti imaju obavezu da odaberu jedan od projekata u programu „Pomozimo deci bez roditeljskog staranja“, u kojem bi volontirali. Oba projekta su podjednako značajna i bave se prikupljanjem materijalne pomoći za decu. Studentima volonterima nude se različiti poslovi. U okviru projekta A nudi se rad u magacinu sa velikom vlagom. U okviru projekta B nudi se rad u modernom opremljenim kancelarijama.

Q7 U pripremi je program studentske razmene. Opcija A podrazumeva da je pre putovanja neophodno završiti pripremni kurs u Beogradu, u trajanju od dve nedelje, koji su polaznici procenili kao veoma dosadan. Opcija B podrazumeva pripremni program u Beogradu, u trajanju od dve nedelje pre putovanja, ocenjen kao veoma zanimljiv.

Q8 Uvedena je nova obaveza na fakultetu i svaki student treba da odabere volonterski angažman u nekoj od humanitarnih organizacija. U ponudi su dva tipa organizacija. Organizacije tipa A imaju kancelarije na nepovoljnim lokacijama, na periferiji grada. Organizacije tipa B imaju kancelarije u centru grada.

Q9 Treba odabrati firmu/instituciju za obavljanje stručne prakse u trajanju od tri nedelje. Firme/institucije tipa A nude angažman svakoga dana od 9h do 19h. Firme/institucije tipa B nude fleksibilan angažman, 5–7 sati dnevno, u bilo kom intervalu tokom dana, samo treba obavestiti poslodavca.

Q10 Treba odabrati jedan od dva kursa na studijama. Kurs A vode nastavnici, koji su veoma neljubazni u komunikaciji sa studentima. Kurs B vode nastavnici, koji su veoma ljubazni u komunikaciji sa studentima.

Q11 Treba odabrati jedan od dva kursa na studijama. Kurs A ima obim literature od 3.000 stranica. Kurs B ima obim literature od 500 stranica.

Q12 Studentima se nudi mogućnost učešća na jednom od dva regionalna naučna kongresa. Kongres A održava se u malom mestu jedne od susednih država gde se ne nudi kulturno zabavni program van hotelskog kompleksa. Kongres B održava se na jednom od grčkih ostrva sa bogatom istorijskom i turističkom ponudom.

Prilog 5: Rezultati provere određenja tipova ciljeva (individualne/društvene vrednosti) i prepreka (afektivne/kognitivne)

Ocene značaja vrednosti (individualne/društvene)				
	M	SD	t	p
Q1 bodovi	9.79	2.38	-9.80	0.000
Q2 seminarski radovi	9.97	2.01	-12.21	0.000
Q3 grupni rad_interesovanje	9.87	2.07	-11.53	0.000
Q4 kreativnost posla	7.13	3.54	-1.97	0.056
Q5 interesovanje_posao	10.21	1.34	-19.39	0.000
Q6 savremenost literature	8.72	2.71	-6.25	0.000
Q7 naučni značaj	4.03	2.56	4.82	0.000
Q8 studijski program	4.95	3.08	2.11	0.042
Q9 naučni doprinos	5.13	2.93	1.83	0.076
Q10 akreditacija	5.74	3.53	0.46	0.649
Q11 društveni značaj	3.82	2.82	4.78	0.000
Q12 afirmisanost predavača	8.97	2.31	-8.04	0.000

Ocene naglašenosti afektivnih nasuprot kognitivnim procesima				
	M	SD	t	p
Q1 neprijatan ukus	4.26	2.78	-3.71	0.001
Q2 anketiranje_seks	4.60	3.07	-2.70	0.011
Q3 anketiranje_siromašni	6.77	2.56	1.79	0.083
Q4 klima	7.03	2.95	2.07	0.047
Q5 grupna atmosfera	4.86	2.94	-2.30	0.028
Q6 vlaga_radni prostor	5.71	3.30	-0.51	0.612
Q7 zanimljivost kursa	5.89	2.85	-0.24	0.814
Q8 lokacija	6.43	3.15	0.81	0.426
Q9 radno vreme	7.23	2.62	2.77	0.009
Q10 ljubaznost nastavnika	5.60	2.76	-0.86	0.397
Q11 obim literature	7.09	3.28	1.96	0.058
Q12 turistički sadržaji	5.29	3.19	-1.33	0.194

Prilog 6: Opšte uputstvo za ispitanike i zadaci iz Oгледа 1 (efekat vremenske i socijalne distance na odlučivanje)

Opšte uputstvo za malu vremensku distancu:

Bavimo se istraživanjem odlučivanja o problemima, koji se mogu zamisliti u studentskom životu. Fokus je na odlučivanju koje podrazumeva *neposredne posledice*, pa obratite pažnju na vremenske odrednice u upitniku. Pokušajte da se što više uživite u opisane situacije i odgovorite na sva pitanja. U svim situacijama ponuđene su po dve opcije od kojih svaka ima prednosti i slabosti. Od Vas se traži da u svakoj situaciji odaberete po jednu opciju i ukoliko Vam se nijedna ne dopada u potpunosti. Čitajte pažljivo, jer su neke situacije međusobno slične, ali nisu iste.

Opšte uputstvo za veliku vremensku distancu:

Bavimo se istraživanjem odlučivanja o problemima, koji se mogu zamisliti u studentskom životu. Fokus je na odlučivanju koje podrazumeva *donošenje odluke sad, ali tako da će se posledice iskusiti u budućnosti*, nakon više meseci, a nekada čak nakon godinu dana. Stoga, obratite pažnju na vremenske odrednice u upitniku. Pokušajte da se što više uživite u opisane situacije i odgovorite na sva pitanja. Neke situacije mogu delovati neobično, jer se podrazumeva da predispitne obaveze možete da odradite u narednom semestru. To je povezano sa razmatranjem mogućnosti fleksibilnije organizacije nastave, kako bi studenti što više bili uključeni u fakultetske projekte. U opisanim situacijama ponuđene su po dve opcije od kojih svaka ima prednosti i slabosti. Od Vas se traži da u svakoj situaciji odaberete po jednu opciju i ukoliko Vam se nijedna ne dopada u potpunosti. Čitajte pažljivo, jer su neke situacije međusobno slične, ali nisu iste.

Opšte uputstvo za malu socijalnu distancu:

Bavimo se istraživanjem odlučivanja o problemima, koji se mogu zamisliti u studentskom životu. Potrebno je da se što više uživite u opisane situacije i odgovorite na sva pitanja. U opisanim situacijama ponuđene su po dve opcije od kojih svaka ima prednosti i slabosti. Od Vas se traži da u svakoj situaciji odaberete po jednu opciju i ukoliko Vam se nijedna ne dopada u potpunosti. Čitajte pažljivo, jer su neke situacije međusobno slične, ali nisu iste.

Opšte uputstvo na velikoj socijalnoj distanci:

Bavimo se istraživanjem davanja saveta u različitim situacijama koje se mogu zamisliti u studentskom životu. Posebno nas zanima *davanje saveta nepoznatim osobama ili osobama koje se sreću prvi put*, budući da je to uobičajeno u savetodavnom radu, pa i u svakodnevnom životu. Potrebno je da se što više uživite u opisane situacije i odgovorite na sva pitanja. Čitajte pažljivo, jer su neke situacije međusobno slične, ali nisu iste. Pročitajte najpre ovu kratku simulaciju, koja treba da Vam pomogne da se uživite u situacije koje su opisane u upitniku. Zamislite da se nalazite u redu ispred studentske službe. Kao što se to često dešava, velika je gužva i dugo se čeka :-). Ispred Vas stoji student koga ne poznajete. U priči on iznosi različite dileme oko studentskih pitanja. Opisuje Vam situacije, u kojima mora da odabere po jednu od dve ponuđene opcije, a svaka ima prednosti i slabosti. Zanima ga šta biste mu Vi savetovali...

U nastavku su prikazani zadaci iz verzije za malu socijalnu distancu.

Q3 U cilju ispunjavanja predispitne obaveze, treba da budete ispitanik u jednom od oglada o uticaju neprijatnih telesnih stanja na socijalnu percepciju. Za koji ogled se prijavljujete?

- ogled A podrazumeva da ispitanik konzumira hranu i piće veoma neprijatnih ukusa dok popunjava upitnike, a predviđeno je da se za učešće dobije 3 boda
- ogled B podrazumeva da ispitanik konzumira hranu i piće blago neprijatnih ukusa dok popunjava upitnike, a predviđeno je da se učešće dobije 1 bod

Q6 Jedna od predispitnih obaveza u okviru kursa socijalna psihologija je učešće u istraživačkom projektu u svojstvu anketara. Tema istraživanja je "Seksualne navike i stavovi o seksualnom ponašanju". Za koju od ponuđenih opcija se prijavljujete?

- anketiranje svojih roditelja i roditelja svojih prijatelja, a studenti koji odaberu ovu opciju biće oslobođeni od predispitne obaveze pisanja tri seminarska rada
- anketiranje kolega, a studentima koji odaberu ovu opciju ostaje obaveza pisanja tri seminarska rada

Q9 Jedna od predispitnih obaveza u okviru kursa socijalna psihologija je učešće u istraživačkom projektu u svojstvu anketara. Tema istraživanja je "Stavovi siromašnih građana o robi široke potrošnje". Za koju od ponuđenih opcija se prijavljujete?

- anketiranje korisnika narodne kuhinje tako što im se prikazuju prehrambeni proizvodi različite cene i kvaliteta i ispituju njihovi stavovi i potrebe za hranom; studenti koji odaberu ovu opciju biće oslobođeni od predispitne obaveze pisanja tri seminarska rada
- anketiranje zaposlenih nekvalifikovanih radnika u prehrambenoj industriji o proizvodima njihove firme; studentima koji odaberu ovu opciju ostaje obaveza pisanja tri seminarska rada

Q12 U pripremi su studijska putovanja. Cilj je da se prikupi materijal za studentske radove, od čijeg kvaliteta zavisi uspeh na studijama. Treba odabrati turističku agenciju za organizaciju putovanja, a u ponudi su dve opcije. Koju biste odabrali?

- agencija koja nudi stare neklimatizovane autobuse ima visoko stručne vodiče, asistente na lokalnim univerzitetima
- agencija koja nudi moderne klimatizovane autobuse ima prosečno stručne vodiče, zaposlene u turističkoj agenciji

Q15 Treba odabrati jednu od ponuđenih opcija obaveznog grupnog studentskog rada. Koju Vi birate?

- opcija A podrazumeva rad na temi koja nije u skladu s Vašim interesovanjima, ali studenti koji su već u tom timu poznati su kao emotivno tople osobe koje prave dobru atmosferu i rade u dobrom raspoloženju
- opcija B podrazumeva bavljenje temom sasvim u skladu s Vašim interesovanjima, ali studenti koji su već u timu poznati su kao emotivno hladne osobe koje prave neprijatnu atmosferu

Q18 Studenti imaju obavezu da odaberu jedan od humanitarnih projekata u kojem bi volontirali. Projekti imaju podjednak društveni značaj. Studentima volonterima nude se različiti poslovi. Koji projekat biste odabrali?

- u okviru projekta A nudi kreativan posao na snimanju dokumentarnog filma o značaju humanitarnog rada, a podrazumeva se boravak u magacinu sa velikom vlagom
- u okviru projekta B nudi se administrativan posao unosa šifara u bazu podataka, u moderno opremljenim kancelarijama

Q21 U cilju doprinosa razvoju nauke, treba da budete ispitanik u jednom od ogleda o uticaju neprijatnih telesnih stanja na socijalnu percepciju. Koji ogled birate?

- ogled A podrazumeva da ispitanik konzumira hranu i piće veoma neprijatnih ukusa dok popunjava upitnike, a ogled ima veliki naučni značaj
- ogled B podrazumeva da ispitanik konzumira hranu i piće blago neprijatnih ukusa dok popunjava upitnike, a ogled ima relativno mali naučni značaj

Q24 Realizuju se dva projekta na temu "Seksualne navike i stavovi o seksualnom ponašanju", a Vi treba da odaberete jedan, na kome biste volontirali kao anketar. Za koji projekat se prijavljujete?

- projekat A ima veliki naučni značaj, a podrazumeva anketiranje svojih roditelja i roditelja svojih prijatelja
- projekat B ima mali naučni značaj, a podrazumeva anketiranje kolega

Q27 U cilju podrške naučnim projektima, treba da učestvujete u istraživačkom projektu u svojstvu anketara. Tema istraživanja je "Stavovi siromašnih građana o robi široke potrošnje". Za koju od ponuđenih opcija se prijavljujete?

- socijalno neprijatniji projekat, koji ima veliki naučni značaj, podrazumeva anketiranje korisnika narodne kuhinje tako što im se prikazuju prehrambeni proizvodi različitih cena i kvaliteta i ispituju njihovi stavovi i potrebe za hranom
- manje neprijatan projekat, koji ima mali naučni značaj, podrazumeva anketiranje zaposlenih nekvalifikovanih radnika u prehrambenoj industriji o proizvodima njihove firme

Q30 Fakultet priprema aranžman za obilazak evropskih univerziteta. Cilj je da se kreira program studijskog boravka za studente narednih generacija. Treba odabrati turističku agenciju za organizaciju putovanja, na koje ćete ići i Vi, kao predstavnik svoje studijske grupe. Koju od ponuđenih opcija biste odabrali?

- agencija koja u programu nudi posete većem broju univerziteta, ima i stare neklimatizovane autobuse
- agencija koja ima moderne klimatizovane autobuse, u programu ima obilazak manjeg broja univerziteta

Q33 Fakultet se uključio u veliki evropski istraživački projekat. Studenti treba da obave deo istraživanja u malim grupama. Koju od ponuđenih opcija grupnog rada birate?

opcija A podrazumeva rad na temi koja ima manji doprinos u naučnom smislu, ali studenti koji su već u tom timu poznati su Vam kao emotivno tople osobe koje prave dobru atmosferu i rad u dobrom raspoloženju

opcija B podrazumeva rad na temi od velikog naučnog značaja, ali studenti koji su već u timu poznati su Vam kao emotivno hladne osobe koje prave neprijatnu atmosferu

Q36 U cilju doprinosa akademske zajednice humanitarnim akcijama, od studentata se očekuje da odaberu jednu od akcija u programu „Pomozimo deci bez roditeljskog staranja“, u kojoj bi volonterski učestvovali. Koju Vi birate?

akcija A podrazumeva pripremu paketa pomoći u vidu hrane, odeće i obuće, što je identifikovano među najnužnijim potrebama ranijim istraživanjem; od studenata učesnika akcije očekuje se da pakuju stvari u magacinu sa velikom vlagom

akcija B podrazumeva distribuciju promotivnih brošura o stanju u domovima; od studenata učesnika u akciji očekuje se pakovanje brošura u moderno opremljenim kancelarijskim prostorijama

Q39 U pripremi je program studentske razmene u cilju usavršavanja stranih jezika. Koju od ponuđenih opcija Vi birate?

opcija A nudi glavni program čiji su kvalitet prethodni polaznici ocenili odličnim ocenama, ali je neophodno pre putovanja završiti pripremni kurs u Beogradu, u trajanju od dve nedelje, koji su polaznici procenili kao veoma dosadan

opcija B nudi glavni kurs čiji su kvalitet prethodni polaznici ocenili srednjim ocenama, ali je pripremni program u Beogradu, u trajanju od dve nedelje pre putovanja, ocenjen kao veoma zanimljiv

Q42 Uvedena je nova obaveza na fakultetu i svaki student treba da odabere volonterski angažman u nekoj od humanitarnih organizacija, prema sopstvenim afinitetima. U ponudi su dva tipa organizacija. Koji tip organizacije Vi birate?

organizacije koje nude veoma inspirativne poslove, ali imaju kancelarije na nepovoljnim lokacijama, na periferiji grada

organizacije koje ne nude posebno inspirativne poslove, ali imaju kancelarije u centru grada

Q45 Treba da odabrete firmu/instituciju za obavljanje stručne prakse u trajanju od tri nedelje. Koju od ponuđenih opcija birate?

- firme/institucije sa poslovima sasvim u skladu sa vašim interesovanjima nude angažman svakoga dana od 9h do 19h
- firme/institucije sa poslovima ne baš sasvim u skladu sa vašim interesovanjima nude fleksibilan angažman, 5–7 sati dnevno, u bilo kom intervalu tokom dana, samo treba obavestiti poslodavca

Q48 Treba da odabrete jedan od dva kursa na studijama. Koji birate?

- kurs A vode nastavnici, koji su nisu baš ljubazni u komunikaciji sa studentima, ali je literatura na kursu savremena
- kurs B vode nastavnici, koji su veoma ljubazni u komunikaciji sa studentima, ali je literatura prilično zastarela

Q51 Treba da odaberete jedan od dva kursa na studijama. Koji birate?

- kurs A ima obim literature od 3.000 stranica i sasvim je u skladu sa Vašim interesovanjima
- kurs B ima obim literature od 500 stranica i nije baš u skladu s Vašim interesovanjima, ali bi mogao da bude od koristi

Q54 Studentima se nudi mogućnost učešća na jednom od dva regionalna naučna kongresa. Za koji se Vi prijavljujete?

- kongres na kome se za učešće dobija 3 boda za predispitne obaveze, u malom mestu jedne od susednih država gde se ne nudi kulturno zabavni program van hotelskog kompleksa
- kongres na kome se za učešće dobija 1 bod za predispitne obaveze, na jednom od grčkih ostrva sa bogatom istorijskom i turističkom ponudom

Q57 U pripremi je program studentske razmene u cilju podizanja kvaliteta nastave za buduće generacije studenata. Vi treba da idete kao predstavnik svoje studijske grupe. Koju od ponuđenih opcija biste Vi odabrali?

- poseta prestižnom državnom univerzitetu zemlje domaćina, ali je neophodno pre putovanja u Beogradu završiti pripremni kurs u trajanju od dve nedelje, koji su studenti procenili veoma dosadnim
- poseta novoosnovanom privatnom univerzitetu bez akreditacije, ali je pripremni kurs u Beogradu u trajanju od dve nedelje ocenjen od strane studenata kao veoma zanimljiv

Q60 U cilju podrške akademske zajednice humanitarnim akcijama, studenti treba da odaberu anagažman u jednoj od humanitarnih organizacija. Koju opciju biste Vi odabrali?

- organizacije koje imaju društveno značajnije projekte, imaju kancelarije na nepovoljnim lokacijama, na periferiji grada
- organizacije koje imaju projekte od manjeg društvenog značaja, imaju kancelarije u centru grada

Q63 Treba da odabrete firmu za obavljanje stručne prakse u trajanju od tri nedelje. Koju od ponuđenih opcija birate?

- firme sa odličnim renomeom u stručnoj i naučnoj javnosti (većina zaposlenih istraživača su doktori nauka sa velikim brojem objavljenih radova) nude angažman svakoga dana od 9h do 20h
- firme sa zadovoljavajućim renomeom u stručnoj i naučnoj javnosti (većina zaposlenih istraživača je sa visokim obrazovanjem ali i zadovoljavajućim brojem objavljenih radova) nude fleksibilan angažman, 5 do 7 sati dnevno, u bilo kom intervalu tokom dana, samo treba obavestiti poslodavca

Q66 Treba da odabrete jedan od dva kursa na studijama. Koji birate?

- kurs A vode nastavnici koji su veoma neljubazni u komunikaciji sa studentima, ali imaju ugled u naučnoj javnosti
- kurs B vode nastavnici koji su veoma ljubazni u komunikaciji sa studentima, ali su relativno nepoznati u naučnoj javnosti

Q69 Treba da odaberete jedan od dva kursa na studijama. Koji birate?

- kurs A ima obim literature od 3.000 stranica i pruža mogućnost volontiranja u međunarodnim naučnim projektima
- kurs B ima obim literature od 500 stranica i pruža mogućnost volontiranja u naučnim projektima od lokalnog značaja

Q72 Studentima se nudi mogućnost učešća na jednom od dva regionalna naučna kongresa. Koju od ponuđenih opcija Vi birate?

- kongres sa većim brojem afirmisanih predavača, u malom mestu u jednoj od susednih država gde se ne nudi kulturno zabavni program van hotelskog kompleksa
- kongres sa većim brojem relativno neafirmisanih predavača, na jednom od grčkih ostrva sa bogatom istorijskom i turističkom ponudom

Napomena. Prema prvobitnoj kategorizaciji zadataka po tipovima situacije zadaci su bili razvrstani na sledeći način: afektivne prepreke / individualni ciljevi Q3–Q18, afektivne prepreke / društveni ciljevi Q21–Q36, afektivno neutralne prepreke / individualni ciljevi Q39–Q54, afektivno neutralne prepreke / društveni ciljevi Q57–Q72. Nakon empirijske provere tipova ciljeva i prepreka, zadaci su prešifrirani i rezultati u radu su prikazani na sledeći način: afektivne prepreke / individualni ciljevi Q3, Q6, Q15, Q18, Q39, Q48; Q54; afektivne prepreke / društveni ciljevi Q21, Q24, Q33, Q36, Q57, Q66; Q72; afektivno neutralne prepreke / individualni ciljevi Q9, Q12, Q42, Q45, Q51; afektivno neutralne prepreke / društveni ciljevi Q27, Q30, Q60, Q63, Q69.

Prilog 7: Instrument iz Oгледа 2 (efekat vremenske distance na izbore u ekološki validnim uslovima)

Verzija upitnika za malu [veliku] vremensku distancu

U anketi "Zadovoljstvo različitim aspektima rada fakulteta", koju je školske 2011/12. godine popunilo više od 1000 studenata, studenti su izrazili želju da im fakultet obezbedi više praktičnog iskustva, u većoj meri ih uključi u naučno-istraživački i humanitarni rad. U toku je testiranje koncepta usaglašavanja projektnih aktivnosti na Filozofskom fakultetu sa obavezama studenata [U toku je priprema programa usaglašavanja projektnih aktivnosti na Filozofskom fakultetu sa obavezama studenata]. Molimo Vas da popunite ovaj upitnik o učešću u aktuelnim [planiranim] projektima, od kojih su dva istraživačka i jedan humanitarni. Istraživački projekti predstavljaju priliku da se studenti u ranoj fazi studiranja uključe u naučni rad, kao ispitanici i kao asistenti istraživača. Humanitarni projekat rezultat je odluke Fakulteta da se u većoj meri angažuje u društvenoj zajednici i da stimuliše studente na društveni aktivizam. Uprava Fakulteta svesna je nepovoljnosti za studente usled urgentnosti zahteva [SVI PROJEKTI U PLANU SU ZA APRIL I MAJ NAREDNE GODINE, ALI JE U CILJU IZRADE RASPOREDA, POTREBNO DA SE SADA OPREDELITE ZA VIDOVE UČEŠĆA]. Kako bi se te nepovoljnosti ublažile, ponuđene su po dve mogućnosti učešća u svakom projektu, a za učešće je predviđena odgovarajuća kompenzacija. Uprava se ne obavezuje da u potpunosti izađe u susret preferencijama studenata, ali je spremna da ih registruje i uzme u obzir u najvećoj meri, s obzirom na vremenske rokove i činjenicu da je nastava u toku. Stoga, pažljivo pročitajte koje opcije Vam se nude i odaberite onu koju smatrate povoljnijom. Najpre upišite svoje lične podatke, a zatim pređite na narednu stranicu klikom na strelicu ispod.

Q2 Ime i prezime

Q3 Broj indeksa

Q4 U okviru projekta "Efekti čulne stimulacije na učinak", tokom današnjeg dana u pauzama i nakon nastave, realizovaće se dva oglada. Potrebno je da kao ispitanik uzmete učešće u jednom. [Od Vas se očekuje da kao ispitanik uzmete učešće u jednom od dva oglada, koji će biti realizovani krajem narednog semestra]. S obzirom na specifičnost eksperimentalne situacije, iako nema opasnosti po zdravlje, etički kodeks DPS nalaže da se učesnicima ponudi da izaberu formu učešća koja im je prihvatljivija. Za koju od ponuđene dve opcije se prijavljujete?

- Konzumiranje hrane i pića izrazito neprijatnih ukusa prilikom popunjavanja upitnika, a predviđeno je da se za učešće dobiju 3 plusa
- Konzumiranje hrane i pića blagih ukusa prilikom popunjavanja upitnika, a predviđeno je da se za učešće dobije 1 plus

Q5 U slučaju da Uprava ne bude u mogućnosti da uvaži preferencije svih studenata, označite u kojoj meri ste spremni da promenite izbor (1 - uopšte nisam spreman/a, 5 - u potpunosti sam spreman/a).

Q6 U okviru projekta "Efekti čulne stimulacije na učinak", potrebno je da u svojstvu saradnika na istraživačkom projektu učestvujete u ogledu koji će se realizovati u petak neposredno nakon nastave u trajanju od jednog sata [krajem narednog semestra]. Za učešće se dobija 1 plus. S obzirom na specifičnost eksperimentalne situacije, iako nema opasnosti po zdravlje, etički kodeks DPS nalaže da se učesnicima ponudi da izaberu formu učešća koja im je prihvatljivija. Za koju opciju se prijavljujete?

- Pomoćnik za tehničku pripremu prostorija za eksperimentalno testiranje, što podrazumeva povremeni kontakt sa neprijatnim mirisima veoma slabog intenziteta, prilikom podešavanja aparata
- Saradnik eksperimentatora, što podrazumeva i učešće u testiranju ispitanika u prostoriji sa raznovrsnim izuzetno neprijatnim mirisima

Q7 U slučaju da Uprava ne bude u mogućnosti da uvaži preferencije svih studenata, označite u kojoj meri ste spremni da promenite izbor (1 - uopšte nisam spreman/a, 5 - u potpunosti sam spreman/a).

Q8 Institut za psihologiju treba da realizuje projekat COST IS20. Studenti bi trebalo da pomognu u pripreмноj fazi pakovanja materijala za ispitivanje tokom prvog vikenda [poslednjeg vikenda maja naredne godine]. Ponuđeni termini definisani su u skladu sa rasporedom dopremanja materijala. Molimo Vas da se prijavite za opciju koja Vam više odgovara.

- Nedelja u jutarnjim časovima (7.30-10.30h), što bi bilo evidentirano kao 3 plusa
- Subota ili nedelja, u popodnevnim i večernjim časovima po dogovoru, u ukupnom trajanju od tri sata, što bi bilo evidentirano kao 1 plus

Q9 U slučaju da Uprava ne bude u mogućnosti da uvaži preferencije svih studenata, označite u kojoj meri ste spremni da promenite izbor (1 - uopšte nisam spreman/a, 5 - u potpunosti sam spreman/a).

Q10 Filozofski fakultet uključen je u humanitarni projekat "Stari nisu stvari". Studenti se pozivaju da podrže planirane akcije i da u skladu sa svojim mogućnostima daju svoj doprinos u što većoj meri. Akcija je planirana za sledeću sedmicu [za prvu sedmicu u maju naredne godine], a učešće će biti evidentirano kao jedan plus. Za koji vid učešća se prijavljujete?

- Asistencija administrativnom osoblju zaduženom za evidenciju prikupljene pomoći u domovima za stare, u trajanju od ukupno četiri sata tokom naredne nedelje u terminima po dogovoru
- Druženje sa starim licima u okviru matine programa, u jednom od gradskih domova, u sredu i petak naredne nedelje, u jutarnjim terminima, od 6.30 do 8.30h

Q11 U slučaju da Uprava ne bude u mogućnosti da uvaži preferencije svih studenata, označite u kojoj meri ste spremni da promenite izbor (1 - uopšte nisam spreman/a, 5 - u potpunosti sam spreman/a).

Q12 Ako imate komentare / napomene u vezi sa odabranim opcijama, možete ih upisati ovde, a zatim pređite na narednu stranicu.

Q13 Molimo Vas da ostanete na svom mestu i ništa ne komentarišete dok svi ne završe. Ovo je bilo istraživanje u kome je bilo važno da se ispitanicima predstave situacije izbora kao da će posledice biti realne. Dakle, nećete stvarno učestvovati u aktivnostima za koje ste se ovde prijavili :-). O detaljima istraživanja bićete informisati nakon što i kolege iz ostalih grupa sa prve godine psihologije popune sličan upitnik. Kako bi istraživanje bilo uspešno, molimo Vas da sa njima ne delite informacije o ovom istraživanju. Hvala! Lični podaci neće biti sačuvani niti korišćeni prilikom analize rezultata. Molimo Vas da kliknete na strelicu ispod da bi vaši odgovori bili snimljeni. Hvala na saradnji i učešću u istraživanju.

Prilog 8: Instrument iz Oгледа 3 (efekat vremenske distance na procenu verovatnoće izbora)

Verzija instrumenta za malu [veliku] vremensku distancu

UPITNIK O ODLUČIVANJU

U okviru rada na doktorskoj disertaciji, realizujemo istraživanje o odlučivanju u situacijama koje se mogu zamisliti u studentskom životu. Fokus je na odlučivanju koje podrazumeva neposredne posledice [koje podrazumeva donošenje odluke sad, ali tako da će se posledice iskusiti u budućnosti, nakon više meseci, a nekada čak nakon godinu dana], pa obratite pažnju na vremenske odrednice u upitniku.

Na svakom listu, opisana je po jedna situacija izbora i ponuđene su po dve opcije od kojih svaka ima prednosti i slabosti. Od Vas se traži da ocenite u kojoj meri ste sigurni da biste odabrali jednu ili drugu opciju, pošto je moguće da Vam nijedna neće u potpunosti odgovarati. [Neke situacije mogu delovati neobično, jer se podrazumeva da predispitne obaveze možete da odradite u narednom semestru, što može biti povezano sa razmatranjem mogućnosti fleksibilnije organizacije nastave, kako bi studenti što više bili uključeni u univerzitetske projekte].

Najpre upišite svoje demografske podatke, a zatim pređite na sledeću stranicu.

Pol: M Ž Godina rođenja: _____

Odgovarajte redom, kako su listovi poređani. Svaki list, nakon što odgovorite na pitanje, okrenite i nemojte se vraćati na njega.

Pročitajte najpre ovu kratku simulaciju, koja treba da Vam pomogne da se uživite u situacije koje su opisane u upitniku. Zamislite da su na fakultetu uvodi niz novina u studiranju, tako da studenti budu u što većoj meri uključeni u aktuelne naučne i društveno korisne projekte. S obzirom na povoljne i nepovoljne strane takvih novina, u pogledu opterećivanja studenata novim zahtevima, studentima se nude različite mogućnosti da se angažuju...

Pokušajte da se što više uživite u opisane situacije, kao da zaista slede neposredne posledice odluka [kao da zaista treba sada da donesete odluke o obavezama za naredni semestar ili narednu godinu]. Čitajte pažljivo, jer su neke situacije međusobno slične, ali nisu iste... Razmislite o svakoj situaciji posebno, kao da ostalih situacija nema...

Q1 U cilju ispunjavanja obaveze na kursu psihologija, treba da budete ispitanik u jednom od ogleđa o uticaju neprijatnih telesnih stanja na socijalnu percepciju. S obzirom na specifičnost eksperimentalne situacije, iako nema opasnosti po zdravlje, etički kodeks Društva psihologa Srbije nalaže da se učesnicima ponudi da izaberu formu učešća koja im je prihvatljivija. Ogled A podrazumeva da ispitanik konzumira hranu i piće veoma neprijatnih ukusa dok popunjava upitnike, a predviđeno je da se za učešće dobije tri boda. Ogled B podrazumeva da ispitanik konzumira hranu i piće blago neprijatnih ukusa dok popunjava upitnike, a predviđeno je da se učešće dobije jedan bod. Oba ogleđa realizuju se nakon ovog časa. [Oba ogleđa u planu su u maju naredne godine]

Procenite koju opciju biste Vi odabrali, tako što ćete zaokružiti broj u odgovarajućoj meri blizu jedne ili druge opcije.

Sigurno opcija A

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Sigurno opcija B

Q2 Jedna od dodatnih obaveza u okviru kursa psihologija je učešće u istraživačkom projektu u svojstvu anketara. Tema istraživanja je "Seksualne navike i stavovi o seksualnom ponašanju". Opcija A je anketiranje svojih roditelja i roditelja svojih prijatelja, a studenti koji odaberu ovu opciju biće u potpunosti oslobođeni od predispitne obaveze pisanja seminarskih radova. Opcija B je anketiranje vršnjaka, a studentima koji odaberu ovu opciju ostaje obaveza pisanja dva seminarska rada. U oba slučaja anketiranje treba da otpočne sutra. [U oba slučaja anketiranje treba da otpočne u aprilu naredne godine]

Q3 Jedna od obaveza u okviru kursa psihologija je učešće u istraživačkom projektu o javnim nastupima, u svojstvu ispitanika. S obzirom na specifičnost eksperimentalne situacije, etički kodeks Društva psihologa Srbije nalaže da se učesnicima ponudi da izaberu formu učešća koja im je prihvatljivija. Opcija A je glasno čitanje delova udžbenika u holu FON-a, nakon čega se popunjavaju testovi o subjektivnim stanjima; bez obzira na uspeh u javnom nastupu, studentima koji odaberu ovu opciju ostaje obaveza izrade dva seminarska rada. Opcija B je da u holu FON-a na improvizovanoj pozornici sa mikrofonom javno odgovarate na kviz pitanja iz oblasti opšte kulture, a zatim da u zasebnoj prostoriji popunite testove o subjektivnim stanjima; bez obzira na uspeh u javnom nastupu i znanje u kvizu, studenti koji odaberu ovu opciju biće u potpunosti oslobođeni od predispitne obaveze pisanja seminarskih radova. U oba slučaja, učešće se podrazumeva nakon ovog časa. [U oba slučaja, učešće je u planu krajem narednog semestra]

Q4 Studenti imaju obavezu da odaberu tip angažmana u jednom beogradskom preduzeću, kao deo stručne prakse. Oba angažmana traju ukupno 10 sati, ali su uslovi rada različiti, pa je predviđena i različita kompenzacija za učešće. Angažman A podrazumeva analizu posla radnika u magacinu sa velikom vlagom, što će se voditi kao tri dana stručne prakse. Angažman B podrazumeva analizu posla u kancelarijskim uslovima, što će biti evidentirano kao jedan dan stručne prakse. U oba slučaja angažman počinje sutra. [U oba slučaja angažman je planiran krajem narednog semestra]

Q5 U cilju doprinosa razvoju nauke, treba da budete saradnik u istraživačkom projektu "Efekti čulne stimulacije na učinak", u trajanju od jednog sata. Reč je o značajnom projektu, kojim treba da bude obuhvaćen veliki broj ispitanika, a testiranje je zahtevno i potrebni su studenti volonteri koji bi asistirali eksperimentatorima tokom testiranja ispitanika. S obzirom na specifičnost eksperimentalne situacije, iako nema opasnosti po zdravlje, etički kodeks DPS nalaže da se učesnicima, pored glavne, ponudi i dopunska forma učešća. Stoga, u ponudi su dve opcije. Opcija A je asistiranje eksperimentatoru prilikom testiranja ispitanika, što podrazumeva i boravak u prostoriji sa raznovrsnim izuzetno neprijatnim mirisima. Opcija B je asistiranje u pripreмноj fazi, što podrazumeva povremeni kontakt sa neprijatnim mirisima slabog intenziteta. Ogledi su planirani nakon ovog časa. [Ogledi su u planu za maj naredne godine]

Q6 U cilju doprinosa naučnim projektima, studenti se pozivaju da uzmu učešće u skladu sa svojim mogućnostima. Realizuju se dva projekta na temu seksualnih navika i stavova o seksualnom ponašanju, a Vi treba da odaberete jedan, na kome biste volontirali kao anketar. Opcija A je preliminarno testiranje za projekat koji je u fazi planiranja, a od studenata volontera se očekuje da anketaraju svoje kolege. Opcija B, projekat FP7 12076 "Stavovi roditelja adolescenata o seksualnom ponašanju" realizuje se u 50 zemalja sveta i ima veliki naučni značaj, a podrazumeva anketiranje svojih roditelja i roditelja svojih prijatelja. U oba slučaja anketiranje treba da otpočne sutra. [U oba slučaja anketiranje treba da bude aprilu naredne godine]

Q7 U cilju podrške naučnim projektima, treba volonterski da učestvujete u istraživačkom projektu "Efekti javnih nastupa na psihičke parametre" u svojstvu ispitanika. S obzirom na specifičnost eksperimentalne situacije, etički kodeks DPS nalaže da se učesnicima ponude dve forme učešća. Opcija A je glasno čitanje delova udžbenika u holu FON-a, nakon čega se popunjavaju testovi o subjektivnim stanjima; ova forma učešća omogućava nešto manje pouzdane zaključke. Opcija B je da u holu FON-a na improvizovanoj pozornici sa mikrofonom

javno odgovarate na kviz pitanja iz oblasti opšte kulture, a zatim da popunite testove o subjektivnim stanjima; ova forma učešća, omogućava istraživačima da izvedu pouzdanije zaključke o povezanosti faktora koje ispituju. U oba slučaja, učešće se podrazumeva nakon ovog časa. [U oba slučaja, učešće je u planu krajem narednog semestra]

Q8 U cilju doprinosa akademske zajednice humanitarnim akcijama, od studentata se očekuje da odaberu jednu od akcija u programu „Pomozimo deci bez roditeljskog staranja“, u kojoj bi učestvovali. Akcija A podrazumeva sortiranje prikupljenih sredstava u vidu higijenskih preparata, odeće i obuće, što je identifikovano među najnužnijim potrebama prethodnim istraživanjem; od studenata učesnika akcije očekuje se da pakuju stvari u magacinu sa velikom vlagom. Akcija B podrazumeva da se u moderno opremljenim kancelarijskim prostorijama pakuju reklamne majice. U oba slučaja angažman je planiran za sutra. [U oba slučaja angažman je planiran krajem narednog semestra]

Q9 Jedna od obaveza u okviru kursa psihologija je učešće u eksperimentu o uticaju osvetljenja na koncentraciju u radu sa tekstualnim i numeričkim podacima. Opcija A podrazumeva tri sata ispitivanja, za šta je predviđeno da se dobije tri boda. Opcija B podrazumeva jedan sat ispitivanja, za šta je predviđeno da se dobije jedan bod. U oba slučaja, ispitivanje je planirano krajem današnjeg dana. [U oba slučaja, ispitivanje je planirano za maj naredne godine]

Q10 Jedna od dodatnih obaveza u okviru kursa psihologija je učešće u istraživačkom projektu u svojstvu anketara. Tema istraživanja je "Uticaj ergonomskih faktora na učinak". Opcija A je ispitivanje zaposlenih u administrativnim i tehničkim službama na FON-u, a studentima koji odaberu ovu opciju ostaje obaveza pisanja dva seminarska rada. Opcija B je anketiranje radnika u firmama u tri prigradske opštine, a studenti koji odaberu ovu opciju biće u oslobođeni od predispitne obaveze pisanja seminarskih radova. U oba slučaja, anketiranje je planirano da otpočne sutra. [U oba slučaja, anketiranje je planirano za april naredne godine]

Q11 Obaveza u okviru kursa psihologija je učešće u istraživanju “Uticaj mikroklimatskih faktora na motivaciju za rad”, u svojstvu tehničkog saradnika. Opcija A je transkript audio materijala sa intervjuima 35 ispitanika, pri čemu ostaje obaveza pisanja dva obavezna seminarska rada. Opcija B je transkript audio materijala sa intervjuima 90 ispitanika, čime biste u potpunosti bili oslobođeni obaveze pisanja seminarskih radova. U oba slučaja, angažman je planiran od sutra. [U oba slučaja, angažman je planiran krajem narednog semestra]

Q12 Deset fakulteta Univerziteta u Beogradu priprema zajednički istraživački projekat. Studenti bi trebalo da pomognu u pripremnj fazi pakovanja materijala za ispitivanje. Ponudeni termini definisani su u skladu sa rasporedom dopremanja materijala. Opcija A su radni dani naredne sedmice u terminima po dogovoru, u ukupnom trajanju od osam sati, što bi bilo evidentirano kao jedan dan stručne prakse. Opcija B je prva subota i nedelja u jutarnjim časovima (6.30-11.00h), što bi bilo evidentirano kao tri dana stručne prakse. [U oba slučajaja, angažman je planiran krajem narednog semestra]

Q13 Studenti se pozivaju da učešćem u svojstvu ispitanika daju svoj volonterski doprinos realizaciji naučnih projekata. Opcija A podrazumeva tri sata ispitivanja, u okviru multidisciplinarnog međunarodnog projekta FP7 289330 o biološkim i psihološkim faktorima efektivnosti u radu. Opcija B podrazumeva jedan sat ispitivanja, u okviru pripremnje faze pilot projekta o psihološkim faktorima efikasnosti i zamora u radu. U oba slučajaja, ispitivanje je planirano krajem današnjeg dana. [U oba slučajaja, ispitivanje je planirano za maj naredne godine]

Q14 FON poziva studente da daju doprinos implementaciji dela programa u lokalnoj zajednici, tokom tri popodneva u terminima po dogovoru. Ne očekuje se bilo kakvo predznanje niti stručna osposobljenost, a od studenata se očekuje da daju svoj doprinos u što većoj meri. Jedna opcija je asistiranje timu, koji razmatra mogućnosti testiranja informatičkih modela u tri osnovne škole u okolini Autokomande. Druga opcija je asistiranje stručnom timu na projektu “Učenje preko WEB-a”, koji treba da omogući hospitalizovanoj deci da nadoknadi propuštenu nastavu putem WEB-a; tim je angažovan na teritoriji tri prigradske opštine. U oba slučajaja, angažman je planiran od sutra. [U oba slučajaja, angažman je planiran za april naredne godine]

Q15 Studenti se pozivaju da daju svoj doprinos volontiranjem na aktuelnim univerzitetskim projektima. Opcija A je međunarodni multidisciplinarni projekat FP7 277601 “Informacione tehnologije u funkciji promocije rezultata eko-inovativnih istraživanja”, gde se očekuje da svaki volonter obavi transkript audio materijala sa intervjuima 90 stručnjaka iz oblasti IT i menadžmenta. Opcija B je pilot projekat o informacionim tehnologijama u ekološkim akcijama, gde se očekuje transkript audio materijala sa intervjuima 35 studenata angažovanim u ekološkim udruženjima. U oba slučajaja, angažman je planiran od sutra. [U oba slučajaja, angažman je planiran krajem narednog semestra]

Q16 FON je uključen u humanitarni projekat “Stari nisu stvari”. Studenti su pozvani da daju svoj doprinos i angažuju se u što većoj meri. Prva opcija je asistencija administrativnom i pomoćnom osoblju na evidenciji prikupljenih sredstava u domovima za stare, u trajanju od ukupno osam sati u terminima po dogovoru tokom naredne nedelje. Druga opcija je učešće u društveno angažovanom delu projekta “Matine druženje sa starim drugarima”, u jednom od gradskih domova, u jutarnjim terminima, od 6.30 do 11.00h, prvog vikenda, u subotu i nedelju. [U oba slučaja, angažman je u planu krajem narednog semestra]

Biografija

Biljana Jokić je završila studije psihologije na Filozofskom fakultetu u Beogradu 2000. godine. Od perioda studiranja angažovana je na istraživačkim projektima u oblasti socijalne psihologije, najpre u okviru projekata na Fakultetu, a zatim kao član istraživačkog tima Centra za antiratnu akciju (1999–2002) i saradnik agencije *Ipsos Strategic Marketing* (2005–2009). Od 2010. godine, intenzivnije se bavi istraživanjima o odlučivanju, greškama u opažanju, formiranju i promeni stavova. Takođe, kao istraživač u Zavodu za proučavanje kulturnog razvitka, Biljana učestvuje u primenjenim istraživanjima o ponašanju potrošača i upravljanju ljudskim resursima. Samostalno i u koautorstvu do sada je objavila 13 radova u domaćim i međunarodnim naučnim časopisima i zbornicima radova i imala je 15 saopštenja na naučnim skupovima u zemlji i inostranstvu. Član je *European Association of Social Psychology*, koja okuplja doktorande i doktore nauka u ovoj oblasti. Praktičnu primenu naučnih saznanja Biljana razvija kroz savetodavni rad, kao psihoterapeut sa sertifikatom priznatim od strane Saveza društava psihoterapeuta Srbije i *European Association for Body Psychotherapy (EABP)*. Član je *Collaborative Practice Research Network EABP*, koja je osnovana u funkciji unapređenja savetodavne i psihoterapijske prakse zasnovane na rezultatima empirijskih istraživanja.

Прилог 1.

Изјава о ауторству

Потписана: Биљана Р. Јокић

број уписа: 4П090019

Изјављујем

да је докторска дисертација под насловом *Ефекат временске и социјалне дистанце на одлучивање*

- резултат сопственог истраживачког рада,
- да предложена дисертација у целини ни у деловима није била предложена за добијање било које дипломе према студијским програмима других високошколских установа,
- да су резултати коректно наведени и
- да нисам кршила ауторска права и користила интелектуалну својину других лица.

Потпис докторанда

У Београду, 15.03.2015.

Биљана Јокић

Прилог 2.

Изјава о истоветности штампане и електронске верзије докторског рада

Име и презиме аутора: Биљана Јокић

Број уписа: 4П090019

Студијски програм: Психологија

Наслов рада: Ефекат временске и социјалне дистанце на одлучивање

Ментор: доц. др Ирис Жежељ

Потписана Биљана Јокић

изјављујем да је штампана верзија мог докторског рада истоветна електронској верзији коју сам предала за објављивање на порталу **Дигиталног репозиторијума Универзитета у Београду**.

Дозвољавам да се објаве моји лични подаци везани за добијање академског звања доктора наука, као што су име и презиме, година и место рођења и датум одбране рада.

Ови лични подаци могу се објавити на мрежним страницама дигиталне библиотеке, у електронском каталогу и у публикацијама Универзитета у Београду.

Потпис докторанда

У Београду, 15.03.2015.

Биљана Јокић

Прилог 3.

Изјава о коришћењу

Овлашћујем Универзитетску библиотеку „Светозар Марковић“ да у Дигитални репозиторијум Универзитета у Београду унесе моју докторску дисертацију под насловом *Ефекат временске и социјалне дистанце на одлучивање*, која је моје ауторско дело.

Дисертацију са свим прилозима предала сам у електронском формату погодном за трајно архивирање.

Моју докторску дисертацију похрањену у Дигитални репозиторијум Универзитета у Београду могу да користе сви који поштују одредбе садржане у одабраном типу лиценце Креативне заједнице (Creative Commons) за коју сам се одлучио/ла.

1. Ауторство
2. Ауторство - некомерцијално
3. Ауторство – некомерцијално – без прераде
4. Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима
5. Ауторство – без прераде
6. Ауторство – делити под истим условима

(Молимо да заокружите само једну од шест понуђених лиценци, кратак опис лиценци дат је на полеђини листа).

Потпис докторанда

У Београду, 15.03.2015.

Вилана Јелић