

UDK: 159.955.5

Izvorni znanstveni članak

Priljeno: 19. 04. 2015.

Andreja Bubić

VAŽNOST TEMELJNIH LJUDSKIH POTREBA ZA PRISTUPE ODLUČIVANJU

Sažetak: *Iako su se istraživanja unutar kognitivne psihologije tradicionalno usmjeravala na ispitivanje normativnih utjecaja različitih kognitivnih i vanjskih činitelja na ljudska ponašanja i razmišljanja, u novije vrijeme u ovom se kontekstu sve više prepoznaje važnost individualnih razlika te utjecaja emocionalnih činitelja na odlučivanje. Cilj provedenog istraživanja bio je ispitati doprinos temeljnih ljudskih potreba i vjerovanja za razumijevanje kognitivnih stilova i pristupa odlučivanju. Ispitivanje je provedeno na skupini studenata koji su ispunili upitnike za mjerenje temeljnih ljudskih potreba, vjerovanja u slobodnu volju te tri kognitivna stila, odnosno pristupa odlučivanju koji uključuju povjerenje u vlastitu sposobnost rješavanja problema te sklonosti maksimiziranju i žaljenju. Dobiveni rezultati izdvojili su potrebu za kompetencijom kao statistički značajan prediktor svih ispitanih kognitivnih stilova. Uz to, potreba za autonomijom izdvojena je kao značajan prediktor povjerenja u vlastitu sposobnost rješavanja problema, a maksimiziranje kao značajan prediktor sklonosti žaljenju. Općenito, rezultati dobiveni provedenim istraživanjem upućuju na povezanost motivacijskog i kognitivnog funkcioniranja pojedinaca te tako doprinose spoznajama o temeljnim odrednicama procesa prosuđivanja i odlučivanja.*

Ključne riječi: *maksimiziranje, povjerenje u sposobnost donošenja odluka, slobodna volja, temeljne ljudske potrebe, žaljenje*

1. UVOD

Rasprave o ljudskom prosuđivanju i donošenju odluka tradicionalno su često bile usmjerene ispitivanju racionalnog ponašanja, kognitivnih mehanizama koji leže u temeljima odlučivanja te utvrđivanju važnosti socijalnih i drugih činitelja za kognitivni razvoj i uspješno prosuđivanje (Simon, 1955; Stanovich, 2010; Sternberg, 2005). Uz to, u novije vrijeme istraživači se sve više posvećuju ispitivanju važnosti individualnih razlika u ljudskom prosuđivanju i odlučivanju (Stanovich, 1999; Stanovich i West, 1998), kao i utjecaju različitih stilova i pristupa na kvalitetu odluka (Appelt, Milch, Handgraaf i Weber, 2011). Međutim, ta su istraživanja najčešće usmjerena na istraživanje specifičnih

kognitivnih varijabli i činitelja, primjerice brožčanu i grafičku pismenost ili usmjerenost na budućnost (Galesic i Garcia-Retamero, 2011; Strathman, Gleicher, Boninger i Edwards, 1994; Thomas i Morwitz, 2009). Osim toga, primijećeno je da se neki kognitivni stilovi i pristupi odlučivanju mogu povezati s kliničkim simptomima i smetnjama, kao i osobinama ličnosti. Primjerice, maksimiziranje predstavlja stil odlučivanja koji odražava način na koji se ljudi nose s različitim situacijama odlučivanja (Schwartz i sur., 2002; Simon, 1955). Naime, dok neki pojedinci skloni maksimiziranju uvijek žele donijeti najbolju moguću odluku i teško prihvaćaju kompromise, drugi lakše donose „dovoljno dobre“ odluke utemeljene na manje ambicioznim kriterijima. Istraživanja ovog stila odlučivanja pokazala su da je maksimiziranje povezano s nižim razinama sreće i zadovoljstva životom, kao i perfekcionizmom i sklonosti depresiji (Bergman, Nyland i Burns, 2007; Schwartz i sur., 2002).

Međutim, iako se polako pokazuje kako su ovaj i drugi stilovi odlučivanja povezani s osobinama ličnosti te emocionalnim doživljajima, još uvijek se nedovoljno zna o njihovoj vezi s nekim motivacijskim odrednicama pojedinca. Dakako, važnost postavljanja ciljeva za planiranje i druge kognitivne procese odavno je prepoznata (Morris i Ward, 2004; Saarni, 2001; Sternberg, 2005), s obzirom na to da oni predstavljaju snažne motivacijske sile koje određuju naš odabir ponašanja u različitim situacijama (Elliot i Thrash, 2001). Međutim, osim ciljeva, u ovom kontekstu je važno razmotriti i važnost temeljnih ljudskih potreba koje također snažno djeluju na ponašanje svakog pojedinca. Naime, potrebe predstavljaju urođene i snažne motivacijske čimbenike čije zadovoljavanje utječe na formuliranje životnih ciljeva, a na taj način i odlučivanje i ponašanje pojedinca (Deci i Ryan, 2008). Prema teoriji samodeterminacije, postoje tri temeljne ljudske potrebe koje uključuju potrebe za povezanošću, autonomijom i kompetencijom (Deci i Ryan, 2000, 2008). Povezanost se pritom odnosi na potrebu za formiranjem bliskih odnosa s drugima, autonomija na potrebu za samoregulacijom ponašanja, dok kompetencija odražava potrebu za osjećajem kompetentnosti i uspjeha u različitim životnim situacijama. Među njima, moguće je pretpostaviti da će potrebe za autonomijom i kompetentnošću biti naročito važne za prosuđivanje i odlučivanje pojedinaca, kao i načine na koji procjenjuju ishode svojih ponašanja. Uz njih, može se pretpostaviti da na pristup i zadovoljstvo odlučivanjem utječe i način na koji ljudi promatraju svoju autonomiju i sposobnost djelovanja u svijetu, odnosno njihova vjerovanja u postojanje slobodne volje (Paulhus i Carey, 2011). Naime, dok neki pojedinci smatraju da je sve u životu predodređeno i da njihovo ponašanje ne može značajno utjecati na životne ishode, drugi snažno vjeruju da su slobodni i autonomni u svojim odlukama te da mogu značajno utjecati na svoj život (Baumeister i Brewer, 2012; Stillman, Baumeister i Mele, 2011). Ovakva su uvjerenja važna za ponašanja ljudi, kao i za njihove kognitivne prosudbe i emocionalne doživljaje (Alquist, Ainsworth i Baumeister, 2013; Baumeister i Brewer, 2012; Nahmias, Morris, Nadelhoffer i Turner,

2005) te je stoga njihov utjecaj na kognitivne stilove i pristupe odlučivanju bio ispitan i u ovom istraživanju.

Dakle, cilj je provedenog istraživanja bio ispitati doprinos potreba za autonomijom i kompetencijom, kao i vjerovanja u slobodnu volju, u objašnjenju triju kognitivnih stilova i pristupa odlučivanju. Uz ranije spomenutu sklonost maksimiziranju, u istraživanju je ispitan doprinos ovih čimbenika procjeni ispitanika da se mogu uspješno nositi s različitim problemima i izazovima, odnosno njihovom povjerenju u vlastitu sposobnost rješavanja problema (Heppner i Wang, 2003). Uz njih, ispitana je i važnost potreba za autonomijom i kompetencijom te vjerovanja u slobodnu volju za način na koji pojedinci vrednuju ishode svojih odluka, odnosno za njihovu sklonost žaljenju vlastitih postupaka. Naime, ljudi se međusobno razlikuju s obzirom na način vrednovanja svojih ponašanja, pri čemu su neki više, a neki manje skloni sebi zamjerati napravljene pogreške i nedovoljno uspješne ishode ponašanja (Landman, 1993). Dosadašnja istraživanja pokazala su da je ova relativno stabilna sklonost žaljenju povezana s maksimiziranjem, nezadovoljstvom životom kao i doživljavanjem drugih negativnih emocionalnih stanja (Gilovich i Medvec, 1995; Jokisaari, 2004; Schwartz i sur., 2002). Međutim, iako je riječ o čimbeniku koji značajno utječe na kvalitetu života svakog pojedinca, nije poznato na koji je način on povezan s temeljnim ljudskim potrebama, što je stoga ispitano provedenim istraživanjem. Unutar istraživanja pretpostavilo se da će potrebe za autonomijom i kompetencijom, kao i vjerovanje u slobodnu volju, značajno utjecati na ovaj, kao i ostale ispitane kognitivne stilove i pristupe odlučivanju. Također, u skladu s prethodnim istraživanjem (Schwartz i sur., 2002), očekivalo se da će sklonost žaljenju biti povezana sa sklonosti maksimiziranju i povjerenjem u vlastitu sposobnost rješavanja problema.

2. METODOLOGIJA

U istraživanju je sudjelovalo 300 studenata (prosječna dob $M = 20,99$ godina, $SD = 2,45$) među kojima je bilo 12 (4%) muških i 283 (94,3%) ženska sudionika. Uzorak je bio prigodni te u velikoj mjeri homogen s obzirom na spol i dob ispitanika, što će donekle ograničiti mogućnost generalizacije dobivenih rezultata. Ispitivanje je provedeno na Fakultetu gdje su ispitanici ispunili pripremljene upitnike. U istraživanju su korišteni sljedeći instrumenti: *Skala temeljnih ljudskih potreba* (Deci i Ryan, 2000), *Skala vjerovanja u slobodnu volju* (FAD-Plus, Paulhus i Carey, 2011), *Skala povjerenja u sposobnost rješavanja problema* (Heppner i Pedersen, 1982), *Kratka skala maksimiziranja* (Nenkov, Morrin, Schwartz, Ward i Hulland, 2008) te *Skala žaljenja* (Schwartz i sur., 2002).

Skala temeljnih ljudskih potreba (Deci i Ryan, 2000) je upitnik kojim se mjere temeljne ljudske potrebe za kompetencijom, autonomijom i povezanošću. Za potrebe ovog istraživanja, korištene su samo dvije supskale za mjerenje potrebe za autonomijom i potrebe za kompetencijom. Zadatak ispitanika bio je procijeniti svoje slaganje s ukupno

15 čestica (npr. *U svakodnevnom životu nemam mnogo prilika samostalno odlučivati kako nešto napraviti*), od kojih je 7 činilo *Skalu potrebe za autonomijom*, a 6 *Skalu potrebe za kompetencijom* na skali od 7 stupnjeva (1 – uopće se ne odnosi na mene, 7 – u potpunosti se odnosi na mene).

Skala vjerovanja u slobodnu volju predstavlja supskalu *Skale vjerovanja u slobodnu volju i determinizam* (FAD-Plus, Paulhus i Carey, 2011), instrumenta koji se sastoji od četiri supskala za mjerenje vjerovanja pojedinca u slobodnu volju, znanstveni i fatalistički determinizam te slučajnost. Za potrebe ovog istraživanja korištena je samo *Skala vjerovanja u slobodnu volju* koja se sastoji od 7 čestica (npr. *Ljudi imaju punu kontrolu nad odlukama koje donose*) koje ispitanici procjenjuju na skali od 5 stupnjeva (1 – uopće se ne slažem, 5 – u potpunosti se slažem).

Skala povjerenja u sposobnost rješavanja problema predstavlja supskalu *Inventara rješavanja problema* (Heppner i Pedersen, 1982) kojim se mjere pristupi pojedinaca rješavanju problema. Originalni upitnik sastoji se od tri supskale: *Skala povjerenja u sposobnost rješavanja problema*, *Skala pristupanja i izbjegavanja* te *Skala osobne kontrole*. Za potrebe ovog istraživanja korištena je kratka verzija *Skale povjerenja u sposobnost rješavanja problema* (Sahin, Sahin i Heppner, 1993) sastavljena od 6 čestica (npr. *Kada se nađem u novoj situaciji vjerujem da se mogu nositi s problemima koji se mogu javiti*) koje ispitanici procjenjuju na skali od 6 stupnjeva (1 – uopće se ne slažem, 6 – u potpunosti se slažem).

Kratka skala maksimiziranja (Nenkov i sur., 2008) je instrument kojim se mjeri sklonost maksimiziranju, odnosno donošenju idealnih odluka koja se često veže uz ulaganje velikog truda u odlučivanje te nesklonost kompromisima. Upitnik se sastoji od 6 čestica (npr. *Bez obzira na to što radim, uvijek za sebe postavljm najviše standarde*) koje ispitanici procjenjuju na skali od 7 stupnjeva (1 – uopće se ne slažem, 7 – u potpunosti se slažem).

Skala žaljenja (Schwartz i sur., 2002) predstavlja upitnik kojim se mjeri pristup vrednovanju donesenih odluka, odnosno sklonost žaljenju nakon donesene odluke. Upitnik se sastoji od 5 čestica (npr. *Kada razmišljam o kvaliteti svog života, često u obzir uzimam prilike koje sam propustio*) koje ispitanici procjenjuju na skali od 7 stupnjeva (1 – uopće se ne slažem, 7 – u potpunosti se slažem). Zbog nezadovoljavajućeg faktorskog zasićenja, jedna je čestica uklonjena iz analize te su rezultati ispitanika izračunati na temelju preostale 4 čestice.

U Tablici 1 prikazane su ostale mjerne karakteristike svih instrumenata korištenih u istraživanju.

Tablica 1 – Mjerne karakteristike instrumenata korištenih u istraživanju

Mjera	M	SD	Min	Max	Cronbachov α koeficijent
Potreba za autonomijom	39,08	6,13	21	49	,775
Potreba za kompetencijom	29,81	6,91	12	42	,787
Vjerovanje u slobodnu volju	27,22	4,31	11	35	,727
Povjerenje u sposobnost rješavanja problema	27,12	4,92	13	36	,810
Maksimiziranje	24,27	6,72	8	41	,666
Žaljenje	16,06	5,55	4	28	,764

3. REZULTATI I RASPRAVA

Podaci su obrađeni uz pomoć računalnog paketa *STATISTICA II* (StatSoft, Inc.) za statističku obradu podataka. Nakon izračunavanja temeljnih deskriptivnih pokazatelja, provedene su korelacijska i tri regresijske analize kojima je ispitana povezanost između ispitanih konstrukata. Na početku, korelacijskom analizom utvrđene su povezanosti između temeljnih ljudskih potreba, vjerovanja u slobodnu volju te tri kognitivna stila, odnosno pristupa odlučivanju koji uključuju maksimiziranje, povjerenje u vlastitu sposobnost rješavanja problema i sklonost žaljenju (Tablica 2).

Tablica 2 – Koeficijenti korelacija među varijablama ispitanim u istraživanju

	v2	v3	v4	v5	v6
Potreba za autonomijom (v1)	,52**	,37**	,57**	-,17**	-,18**
Potreba za kompetencijom (v2)		,22**	,45**	-,31**	-,30**
Vjerovanje u slobodnu volju (v3)			,19**	.01	-,08
Povjerenje u sposobnost rješavanja problema (v4)				-,18**	-,22**
Maksimiziranje (v5)					,44**
Žaljenje (v6)					

* $p < ,05$; ** $p < ,01$

Kao što je prikazano u Tablici 2, dobiveni rezultati pokazali su statistički značajne povezanosti između tri kognitivna stila i pristupa, odnosno sklonosti maksimiziranju, povjerenja u sposobnost rješavanja problema te sklonosti žaljenju. Ovi rezultati potvrđuju prethodne nalaze o vezi žaljenja i maksimiziranja (Schwartz i sur., 2002) te ih proširuju utvrđivanjem njihove negativne povezanosti s povjerenjem u vlastitu sposobnost rješavanja problema. Ova se veza može interpretirati u kontekstu prethodnih istraživanja koja su pokazala kako osobe sklone maksimiziranju često doživljavaju teškoće u rješavanju problema i odlučivanju. Naime, one su sklone pretjeranom traženju i vrednovanju informacija relevantnih za određenu situaciju te stoga nerijetko procjenjuju kako su im ciljevi neostvarivi, a vlastite sposobnosti nedostatne za uspješno nošenje s problemima (Rim, Turner, Betz i Nygren, 2011). To je zanimljivo, naročito stoga jer je sklonost maksimiziranju u nekim situacijama povezana s donošenjem objektivno dobrih odluka koje se, međutim, osobno negativno vrednuju (Iyengar, Wells i Schwartz, 2006). Naime, osobe sklone maksimiziranju često postavljaju pretjerano visoke ciljeve s kojima kasnije kritički uspoređuju svoja postignuća, pri čemu teško uspijevaju prihvatiti donesene odluke i posljedice svojih ponašanja (Sparks, Ehrlinger i Eibach, 2012). Ovaj obrazac razmišljanja stoga objašnjava njihovu sklonost negativnom vrednovanju svog uspjeha, odnosno često doživljavanje nezadovoljstva donesenim odlukama (Iyengar i sur., 2006; Nenkov i sur., 2008; Roets, Schwartz i Guan, 2012). Osim međusobnih veza kognitivnih stilova i pristupa odlučivanju, dobiveni rezultati pokazali su njihove statistički značajne povezanosti s potrebama za autonomijom i kompetencijom, čiji je doprinos detaljnije ispitan uz pomoć regresijskih analiza.

3.1 Odrednice sklonosti maksimiziranju i povjerenja u vlastitu sposobnost rješavanja problema

Kako bi se ispitao doprinos temeljnih ljudskih potreba za kompetencijom i autonomijom, kao i vjerovanja u slobodnu volju u objašnjenju sklonosti maksimiziranju i povjerenju u vlastitu sposobnost rješavanja problema, provedena je regresijska analiza čiji su rezultati prikazani u Tablici 3.

Tablica 3 – Rezultati regresijske analize s maksimiziranjem i povjerenjem u sposobnost rješavanja problema kao kriterijima

Prediktori	β	R	R ²	F	p
Kriterij: Povjerenje u sposobnost rješavanja problema					
Potreba za autonomijom	,442**				
Potreba za kompetencijom	,208**	,577	,333	49,054	,000**
Vjerovanje u slobodnu volju	-,01				
Kriterij: Maksimiziranje					
Potreba za autonomijom	-,05				
Potreba za kompetencijom	-,31**	,333	,111	12,269	,000**
Vjerovanje u slobodnu volju	,109				

* $p < ,05$; ** $p < ,01$

Kao što je vidljivo u Tablici 3, analizom je kao statistički značajan prediktor sklonosti maksimiziranju izdvojena potreba za kompetencijom. Također, ova je potreba, zajedno s potrebom za autonomijom, izdvojena i kao prediktor povjerenja u vlastitu sposobnost rješavanja problema. Za razliku od njih, vjerovanje u slobodnu volju nije se izdvojilo kao značajan prediktor ispitanih kognitivnih stilova i pristupa odlučivanju. Važnost potrebe za kompetencijom u objašnjenju maksimiziranja i povjerenja u vlastitu sposobnost rješavanja može se objasniti činjenicom da je riječ o ključnoj potrebi koja reflektira težnju prema uspješnom suočavanju s različitim životnim zadacima, s kojima je u velikoj mjeri povezano i povjerenje u vlastitu sposobnost rješavanja problema (Heppner i Petersen, 1982; Heppner i Wang, 2003). Također, ova se potreba može povezati i s maksimiziranjem, pristupom odlučivanju koji odražava nastojanja pojedinca da uvijek donosi najbolje odluke, odnosno da u svim situacijama bude maksimalno učinkovit (Schwartz i sur., 2002). S obzirom na takva nastojanja, osobe sklone maksimiziranju sebi najčešće postavljaju visoke standarde i kriterije koje svojim ponašanjem žele dosegnuti te stoga vrlo teško prihvaćaju kompromise (Dar-Nimrod, Rawn, Lehman i Schwartz, 2009; Ma i Roesse, 2014). Rezultati provedenog istraživanja pokazuju da se ovakav obrazac ponašanja jednim dijelom može povezati i s potrebom tih osoba da uvijek pokažu visoki stupanj kompetentnosti, odnosno da uvijek budu uspješne i učinkovite.

Uz potrebu za kompetencijom, kao dodatni prediktor povjerenja u vlastitu sposobnost rješavanja problema izdvojena je i potreba za autonomijom koja se odnosi na iskustvo integriranosti i slobode te je nužna za zdravo i uspješno funkcioniranje pojedinca (Deci i Ryan, 2000). Ona je, zajedno s potrebom za kompetencijom, ključni element intrinzične motivacije i interesa za različite aktivnosti (Deci i Moller, 2005; Deci i Ryan, 2000, 2008). S obzirom na to da ove dvije potrebe utječu na motiviranost i uključivanje u različite aktivnosti, moguće je sugerirati da će se osobe s visokim razinama ovih dviju potreba lakše uključivati u takve aktivnosti te na taj način imati i više prilike za vježbu i postizanje objektivno viših razina kompetencije. Kao posljedica povećane izloženosti i većeg broja iskustava, kod njih se lakše mogu razviti više razine samoučinkovitosti (Bandura, 1977, 1986, 2005), koje se jednim dijelom manifestiraju i u većem povjerenju pojedinca u vlastite sposobnosti rješavanja problema.

3.2 Odrednice sklonosti žaljenju

Posljednji cilj provedenog istraživanja bio je ispitati doprinos temeljnih ljudskih potreba za kompetencijom i autonomijom, kao i vjerovanja u slobodnu volju u objašnjenju sklonosti žaljenju, što je napravljeno uz pomoć regresijske analize. Uz potrebe i vjerovanje u slobodnu volju, u analizu su kao prediktori uključeni i sklonost maksimiziranju i povjerenje u vlastitu sposobnost rješavanja problema (Tablica 4).

Tablica 4 – Rezultati regresijske analize sa žaljenjem kao kriterijem

Prediktori	β	R	R ²	F	p
Potreba za autonomijom	,023				
Potreba za kompetencijom	-,14*				
Vjerovanje u slobodnu volju	-,04	,486	236	18,085	,000**
Povjerenje u sposobnost rješavanja problema	-,08				
Maksimiziranje	,396**				

* $p < ,05$; ** $p < ,01$

Dobiveni rezultati prikazani u Tablici 4 izdvojili su potrebu za kompetencijom i maksimiziranje kao statistički značajne prediktore sklonosti žaljenju, dok doprinos ostalih varijabli nije dosegao statističku značajnost. Na početku, visoka potreba za kompetencijom u negativnoj je vezi sa sklonosti žaljenju, što se može objasniti time što su osobe koje imaju visoku potrebu za kompetencijom često objektivno uspješnije i zadovoljnije u svakodnevnom životu (Deci i Ryan, 2000; Sheldon, Ryan i Reis, 1996) te stoga imaju i nešto manje povoda za žaljenje. S druge strane, snažan doprinos sklonosti maksimiziranju u objašnjenju žaljenja u potpunosti je u skladu s rezultatima prethodnih istraživanja koja upućuju na povezanost maksimiziranja sa žaljenjem i doživljavanjem negativnih emocija (Roets i sur., 2012; Schwartz i sur., 2002). U ovom kontekstu treba naglasiti kako žaljenje, iako se često promatra kao dominantno kognitivni fenomen, ima i snažnu emocionalnu komponentu (Gilovich i Medvec, 1995; Landman, 1993) što odražava složenu međuovisnost kognitivnog i emocionalnog funkcioniranja pojedinaca. Na to upućuje i povezanost maksimiziranja i sklonosti perfekcionizmu (Bergman i sur., 2007; Schwartz i sur., 2002) koji se često javlja u kombinaciji s različitim kliničkim smetnjama (Burns, 1980; Ellis, 1962). Međutim, pritom je važno spomenuti da žaljenje nema samo negativne posljedice, već ponekad može imati i adaptivnu funkciju s obzirom na to da pojedincima pomaže učiti iz vlastitih iskustava te ih može motivirati na mijenjanje disfunkcionalnih ponašanja (Staudinger, 2001; Zeelenberg, 1999). Na kraju, treba spomenuti kako provedenim istraživanjem nije utvrđen utjecaj vjerovanja u slobodnu volju za ispitane kognitivne stilove i pristupe odlučivanju koji je bio očekivan s obzirom na rezultate prethodnih istraživanja (Alquist i sur., 2013; Baumeister i Brewer, 2012; Nahmias i sur., 2005). Iako se na temelju dobivenih rezultata ne može objasniti izostanak tog učinka, on se može povezati s prethodnim istraživanjima koja su pokazala da su ljudska ponašanja često pod većim utjecajem nesvjesnih činitelja nego eksplicitnih kognitivnih uvjerenja i racionalnih motiva (Haidt, 2001; Wilson & Dunn, 2004).

3.3. Ograničenja i smjernice za buduća istraživanja

Na kraju, potrebno je istaknuti nekoliko nedostataka provedenog istraživanja koji mogu ograničiti interpretaciju dobivenih rezultata. Na početku, riječ je o korelacijskom istraživanju utemeljenom na samoprocjenama ispitanika koje stoga nudi ograničene mogućnosti zaključivanja o mogućim uzročno-posljedičnim vezama među varijablama (McDonald, 2008; Paulhus i Vazire, 2007). Usto, uzorak unutar ispitivanja nije bio uravnotežen s obzirom na spol sudionika, što je vezano uz nejednaku zastupljenost studenata i studentica među polaznicima studijskih programa koji su obuhvaćeni ovim istraživanjem. To treba uzeti u obzir jer, iako neka istraživanja nisu pokazala značajniji utjecaj spola na donošenje odluka (Schwartz i sur., 2002), neki nalazi upućuju na važnost ove varijable u spomenutom kontekstu (Byrnes, Miller i Schafer, 1999; Rassin i Muris, 2005). U budućim istraživanjima trebat će stoga detaljnije ispitati utjecaj spola, kao i doprinos drugih varijabli, primjerice temeljnih ljudskih ciljeva ili nekih osobitosti emocionalnog funkcioniranja pojedinaca njihovim kognitivnim prosudbama. Usto, u tim se istraživanjima može ispitati i uloga potrebe za povezanošću u razvoju nekih kognitivnih stilova koji nisu bili uključeni u provedeno istraživanje, s obzirom na to da bi ona mogla biti relevantna za, primjerice, sklonost traženju pomoći prilikom donošenja odluka. Na taj se način tradicionalna kognitivna istraživanja mogu obogatiti i proširiti te rezultirati novim i relevantnim spoznajama o temeljnim odrednicama ljudskog doživljavanja i ponašanja.

Literatura

1. Alquist, J. L., Ainsworth, S. E. i Baumeister, R. F. (2013) Determined to conform: Disbelief in free will increases conformity, *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(1): 80–86.
2. <http://doi.org/10.1016/j.jesp.15.08.2012>.
3. Appelt, K. C., Milch, K. F., Handgraaf, M. J. i Weber, E. U. (2011) The Decision Making Individual Differences Inventory and guidelines for the study of individual differences in judgment and decision-making research, *Judgment and Decision Making*, 6(3): 252–262.
4. Bandura, A. (1977) Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change, *Psychological Review*, 84(2): 191–215. <http://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.191>
5. Bandura, A. (1986) *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.
6. Bandura, A. (2005) The evolution of social cognitive theory. U: Smith, K. G. i Hitt, M. A. (ur.), *Great minds in management*, Oxford, Oxford University Press, str. 9-35.
7. Baumeister, R. F. i Brewer, L. E. (2012) Believing versus disbelieving in free will: Correlates and consequences. *Social and Personality Psychology Compass*, 6(10), 736–745. <http://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2012.00458.x>
8. Bergman, A. J., Nyland, J. E. i Burns, L. R. (2007) Correlates with perfectionism and the utility of a dual process model, *Personality and Individual Differences*, 43(2): 389–399. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2006.12.007>

9. Burns, D. D. (1980) The perfectionist's script for self-defeat, *Psychology Today*, 14(6): 34–52.
10. Byrnes, J. P., Miller, D. C. i Schafer, W. D. (1999) Gender differences in risk taking: A meta-analysis, *Psychological Bulletin*, 125(3): 367–383. <http://doi.org/10.1037/0033-2909.125.3.367>
11. Dar-Nimrod, I., Rawn, C. D., Lehman, D. R. i Schwartz, B. (2009) The maximization paradox: The costs of seeking alternatives, *Personality and Individual Differences*. 46(5): 631–635. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2009.01.007>
12. Deci, E. L. i Moller, A. C. (2005) The concept of competence: A starting place for understanding intrinsic motivation and self-determined extrinsic motivation. U: Elliot, A. J. i Dweck, C. S. (ur.), *Handbook of competence and motivation*. New York, NY, Guilford Publications, str. 579-597.
13. Deci, E. L. i Ryan, R. M. (2000) The“ what” and“ why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior, *Psychological Inquiry*, 11(4): 227–268. http://doi.org/10.1207/S15327965PLI1104_01
14. Deci, E. L. i Ryan, R. M. (2008) Self-determination theory: A macrotheory of human motivation, development, and health, *Canadian Psychology*. 49(3): 182–185. <http://doi.org/10.1037/a0012801>
15. Elliot, A. J. i Thrash, T. M. (2001) Achievement goals and the hierarchical model of achievement motivation, *Educational Psychology Review*. 13(2): 139–156. <http://doi.org/10.1023/A:1009057102306>
16. Ellis, A. (1962) *Reason and emotion in psychotherapy*, New York, Birch Lane Press.
17. Galesic, M. i Garcia-Retamero, R. (2011) Graph literacy: A cross-cultural comparison, *Medical Decision Making*. 31(3): 444–457. <http://doi.org/10.1177/0272989X10373805>
18. Gilovich, T. i Medvec, V. H. (1995) The experience of regret: What, when, and why, *Psychological Review*. 102(2): 379–395. <http://doi.org/10.1037/0033-295X.102.2.379>
19. Haidt, J. (2001) The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment, *Psychological Review*. 108(4): 814–834. <http://doi.org/10.1037/0033-295X.108.4.814>
20. Heppner, P. P. i Petersen, C. H. (1982) The development and implications of a personal problem-solving inventory, *Journal of Counseling Psychology*. 29(1): 66–75. <http://doi.org/10.1037/0022-0167.29.1.66>
21. Heppner, P. P. i Wang, Y.-W. (2003) Problem-solving appraisal, *Positive Psychological Assessment: A Handbook of Models and Measures*, 127–138.
22. Iyengar, S. S., Wells, R. E. i Schwartz, B. (2006) Doing better but feeling worse: Looking for the “best” job undermines satisfaction, *Psychological Science*. 17(2): 143–150. <http://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01677.x>
23. Jokisaari, M. (2004) Regrets and subjective well-being: A life course approach, *Journal of Adult Development*. 11(4): 281–288. <http://doi.org/10.1023/B:JADE.0000044531.11605.d5>

24. Landman, J. (1993) *Regret: The persistence of the possible*, New York, NY, Oxford University Press.
25. Ma, J. i Roese, N. J. (2014) The maximizing mind-set, *Journal of Consumer Research*. 41(1): 71–92. <http://doi.org/10.1086/674977>
26. McDonald, J. D. (2008) Measuring personality constructs: The advantages and disadvantages of self-reports, informant reports and behavioural assessments, *Enquire*, 1(1): 1–18.
27. Morris, R. i Ward, G. (2004) *The cognitive psychology of planning*, Hove, Psychology Press.
28. Nahmias, E., Morris, S., Nadelhoffer, T. i Turner, J. (2005) Surveying freedom: Folk intuitions about free will and moral responsibility, *Philosophical Psychology*. 18(5): 561–584. <http://doi.org/10.1080/09515080500264180>
29. Nenkov, G., Morrin, M., Schwartz, B., Ward, A. i Hulland, J. (2008) A short form of the Maximization Scale: Factor structure, reliability and validity studies, *Judgment and Decision Making*, 3(5): 371–388.
30. Paulhus, D. L. i Carey, J. M. (2011) The FAD-Plus: Measuring lay beliefs regarding free will and related constructs, *Journal of Personality Assessment*. 93(1): 96–104. <http://doi.org/10.1080/00223891.2010.528483>
31. Paulhus, D. L. i Vazire, S. (2007) The self-report method. U: Robins, R. W, Fraley, R. C. i Krueger, R. F. (ur.), *Handbook of research methods in personality psychology*, New York, Guilford Press, str. 224-239.
32. Rassin, E. i Muris, P. (2005) To be or not to be... indecisive: Gender differences, correlations with obsessive-compulsive complaints, and behavioural manifestation, *Personality and Individual Differences*. 38(5): 1175–1181. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2004.07.014>
33. Rim, H. B., Turner, B. M., Betz, N. E. i Nygren, T. E. (2011) Studies of the dimensionality, correlates, and meaning of measures of the maximizing tendency, *Judgment and Decision Making*, 6(6): 565–579.
34. Roets, A., Schwartz, B. i Guan, Y. (2012) The tyranny of choice: A cross-cultural investigation of maximizing-satisficing effects on well-being, *Judgment and Decision Making*, 7(6): 689–704.
35. Saarni, C. (2001) Cognition, context, and goals: Significant components in social-emotional effectiveness, *Social Development*. 10(1): 125–129. <http://doi.org/10.1111/1467-9507.00152>
36. Sahin, N., Sahin, N. H. i Heppner, P. P. (1993) Psychometric properties of The problem solving inventory in a group of Turkish university students, *Cognitive Therapy and Research*. 17(4): 379–396. <http://doi.org/10.1007/BF01177661>
37. Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K. i Lehman, D. R. (2002) Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice, *Journal of Personality and Social Psychology*. 83(5): 1178–1197. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.83.5.1178>

38. Sheldon, K. M., Ryan, R. M. i Reis, H. T. (1996) What makes for a good day? Competence and autonomy in the day and in the person, *Personality and Social Psychology Bulletin*. (22): 1270–1279. <http://doi.org/10.1177/01461672962212007>
39. Simon, H. A. (1955) A behavioral model of rational choice, *The Quarterly Journal of Economics*. (59): 99–118. <http://doi.org/10.2307/1884852>
40. Sparks, E. A., Ehrlinger, J. i Eibach, R. P. (2012) Failing to commit: Maximizers avoid commitment in a way that contributes to reduced satisfaction, *Personality and Individual Differences*. 52(1): 72–77. <http://doi.org/10.1016/j.paid.2011.09.002>
41. Stanovich, K. E. (1999) *Who is rational?: Studies of individual differences in reasoning*, Psychology Press.
42. Stanovich, K. E. (2010) *Decision making and rationality in the modern world*, Oxford, Oxford University Press.
43. Stanovich, K. E. i West, R. F. (1998) Individual differences in rational thought, *Journal of Experimental Psychology: General*. 127(2): 161–188. <http://doi.org/10.1037/0096-3445.127.2.161>
44. Staudinger, U. M. (2001) Life reflection: A social–cognitive analysis of life review, *Review of General Psychology*. 5(2): 148–160. <http://doi.org/10.1037/1089-2680.5.2.148>
45. Sternberg, R. J. (2005) *Kognitivna psihologija*, Jastrebarsko, Naklada Slap.
46. Stillman, T. F., Baumeister, R. F. i Mele, A. R. (2011) Free will in everyday life: Autobiographical accounts of free and unfree actions, *Philosophical Psychology*. 24(3): 381–394. <http://doi.org/10.1080/09515089.2011.556607>
47. Strathman, A., Gleicher, F., Boninger, D. S. i Edwards, C. S. (1994) The consideration of future consequences: Weighing immediate and distant outcomes of behavior, *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(4): 742–752.
48. Thomas, M. i Morwitz, V. (2009) Heuristics in numerical cognition: Implications for pricing. U: Rao, V. (ur.), *Handbook of pricing research in marketing*, Edward Elgar Publishing, str. 132-149.
49. Wilson, T. D. i Dunn, E. W. (2004) Self-knowledge: Its limits, value, and potential for improvement, *Annual Review of Psychology*. 55: 493–518. <http://doi.org/10.1146/annurev.psych.55.090902.141954>
50. Zeelenberg, M. (1999) The use of crying over spilled milk: A note on the rationality and functionality of regret, *Philosophical Psychology*. 12(3): 325–340. <http://doi.org/10.1080/095150899105800>.

Andreja Bubić

THE RELEVANCE OF BASIC PSYCHOLOGICAL NEEDS FOR DECISION MAKING APPROACHES

***Summary:** While the study of human judgment and decision making was traditionally focused on investigating various cognitive and external factors that influence our thoughts and behaviors, in recent years the relevance of individual differences in reasoning has also been recognized. The goal of the present study was to investigate the contribution of basic human needs and beliefs for understanding participants' decision making styles and approaches. The study was conducted among a group of students who completed instruments designed for measuring basic human needs, belief in free will and three decision making approaches that include maximizing, problem-solving confidence and regret. The obtained results indicate the need for competence as a statistically significant predictor of all assessed decision making styles. In addition, the need for autonomy was identified as a significant predictor of individuals' problem-solving confidence, while maximizing was revealed as a significant predictor of regret. Overall, the obtained findings suggest strong interrelations among individuals' motivational and cognitive processes, and thus contribute to the current understanding of our judgment and decision making.*

***Keywords:** maximizing, problem-solving confidence, free will, basic human needs, regret*