

# Samoobmana, namjere i pučko-psihološko objašnjenje djelovanja

MARKO JURJAKO

Odsjek za filozofiju, Filozofski fakultet, Sveučilište u Rijeci, Sveučilišna avenija 4, 51000 Rijeka  
mjurjako@uniri.hr

IZVORNI ZNANSTVENI RAD – PRIMLJEN: 11/08/2019 PRIHVAĆEN: 16/12/2019

---

**SAŽETAK:** U ovom radu bavim se određivanjem uvjeta koji su potrebni za ispravno karakteriziranje pojave samoobmane. Deflacionisti smatraju da se pojava samoobmane može karakterizirati kao vrsta motivacijski pristranog formiranja vjerovanja. Njima se upućuje prigovor selektivnosti kojim se tvrdi da prisutnost želje da nešto bude slučaj i relevantnih afektivnih stanja nije dovoljno da proizvede samoobmanjujuće vjerovanje. Nasuprot tome, intencionalisti argumentiraju da se rješenje sastoji u uvođenju pojma namjere. Prema njima, samoobmana uključuje namjerno iskrivljavanje vlastitog procesa formiranja vjerovanja. U radu branim tvrdnju da se intencionalisti također suočavaju s problemom selektivnosti. Stoga je upitno može li se taj prigovor koristiti kako bi se odredilo koja je teorija samoobmane superiornija. Nadalje, argumentiram da je ograničavanje psihološkog objašnjenja na motive djelatnika odgovorno za otpornost problema selektivnosti. U tom kontekstu kao dodatni eksplanatorni faktor ističem crte ličnosti koje uz motive igraju važnu ulogu u psihološkom objašnjenju ljudskog ponašanja. U ostatku rada istražujem na koji način ovakvo proširenje eksplanatornih faktora može bolje zahvatiti pojedine slučajeve samoobmane.

**KLJUČNE RIJEČI:** Crte ličnosti, deflacionizam, intencionalizam, problem selektivnosti, pučko-psihološko objašnjenje, samoobmana.

---

## Uvod

Samoobmana ili samozavaravanje proces je motivacijski pristranog formiranja i održavanja vjerovanja. Fenomen samoobmane obično se objašnjava na razini zdravorazumskog ili pučko-psihološkog objašnjenja. Pučka ili zdravorazumska psihologija predstavlja ljudsku sposobnost atribuiranja intencionalnih mentalnih stanja s ciljem objašnjenja i predviđanja ponašanja (Biondić 2017; Mišćević 1990; vidi također Bermúdez

2005).<sup>1</sup> Na primjer, ako Ivica ima snažnu želju upisati medicinski fakultet i zna da mora imati dobre ocjene u srednjoj školi kako bi mogao upisati željeni fakultet, onda možemo zaključiti da će se Ivica (pod uvjetom da ne postoje druge, jače želje, da je dovoljno racionalan, itd.) potruditi da u školi ima što bolje ocjene. Na temelju poznavanja njegovih razloga, koji se standardno tumače u terminima relevantnih želja i vjerovanja, možemo predvidjeti i objasniti Ivično ponašanje.<sup>2</sup>

Fenomen samoobmane obično se karakterizira prema istom obrascu pučko-psihološkog objašnjenja.<sup>3</sup> Razmotrimo sljedeći primjer. Marija ima dobre razloge vjerovati da neće dobiti odličnu ocjenu na maturi iz kemije. U gimnaziji je imala odlične ocjene, uključujući i ocjenu iz kemije. Međutim, svi znaju da njihov profesor kemije ne radi prema programu koji priprema učenike za maturu i učenici iz te škole tradicionalno dobivaju loše ocjene iz kemije na maturi. Marijini roditelji i kolege izražavaju sumnju da će ona dobiti odličnu ocjenu iz kemije koja joj je potrebna za upis željenog fakulteta. Također, Marija ne planira upisati dodatni tečaj pripreme za maturu. Većina dostupne dokazne građe upućuje na to da Marija neće proći kemiju s odličnom ocjenom. No, sama pomisao da neće uspjati dobiti izvrstan i upisati željeni fakultet previše je neugodna za Mariju i izaziva u njoj tjeskobu. S obzirom na situaciju, možemo reći da Marija ima dobar *motiv* vjerovati da će dobiti odličnu ocjenu

<sup>1</sup> U moralnoj psihologiji pučko-psihološko objašnjenje intencionalnih radnji poznato je pod nazivom "hjumovska teorija motivacije". Prema ovoj teoriji, radnje se objašnjavaju pozivanjem na želje i vjerovanja zbog kojih djelatnik poduzima neku radnju (vidi npr. Sušnik 2012).

<sup>2</sup> U praktičnoj filozofiji obično se razlikuje normativne i motivacijske razloge (Smith 1994). Tipično se uzima da su normativni razlozi činjenice koje govore u prilog onome što bismo *trebali* činiti (vidi npr. Jurjako 2017; za recentnu raspravu o prirodi normativnih razloga vidi npr. Yehezkel 2017 i Reitsma 2017). Motivacijski razlozi (ili jednostavno motivi) su svrhe u svjetlu kojih djelatnik poduzima neku radnju i oni ne odgovaraju nužno objektivnim normativnim razlozima (Smith 1994). U ovom radu, osim kada je to naznačeno ili jasno iz konteksta, govor o razlozima odnosi se na motivacijske razloge kako ih se shvaća u hjumovskoj teoriji motivacije (Sušnik 2012).

<sup>3</sup> Time ne želim negirati da fenomen samoobmane ima svoje formulacije u znanstvenim teorijama koje se nastoje empirijski testirati (vidi npr. Gur i Sackeim 1979). Ovdje je naglasak samo na karakterističnom pojmovnom aparatu koji se koristi kada govorimo o samoobmani. Inače, specifičan teorijsko/praktički kontekst u kojem se javlja problem samoobmane u psihologiji jest ispunjavanje upitnika ličnosti gdje su psiholozi odavno primijetili da ljudi često iskrivljavaju odgovore kako bi sebe prikazali u što boljem svjetlu. U tom kontekstu jedno od važnijih istraživačkih pitanja jest predstavlja li društveno poželjno odgovaranje na upitnike pogrešku u mjerenjima ili je to dodatna crta ličnosti po kojoj se ljudi mogu razlikovati (za pregled rasprave vidi Tonković Grabovac 2013). U ovom radu ne bavim se tim problemom, već se fokusiram na pojmovna pitanja kako najbolje karakterizirati i objasniti pojedine instance fenomena samoobmane. Međutim, kao što će postati jasnije kasnije u tekstu, smatram da filozofi u svojim objašnjenjima samoobmane nisu pridali dovoljno pažnje ulozi koju osobine ličnosti mogu igrati u objašnjenju samoobmane i općenitije ljudskog djelovanja.

na maturi. Drugim riječima, Marija ima praktičan razlog da formira uvjerenje da će najvjerojatnije proći maturu s odličnom ocjenom. Ako Marija zaista formira vjerovanje da će proći ispit s odličnom ocjenom na temelju prethodnog motiva, onda možemo reći da se ona samozavarava ili samoobmanjuje.

Ovaj primjer nam ukazuje na dvije stvari. Prvo, ono što je specifično za samoobmanu jest postojanje određenog obrasca formiranja vjerovanja za kojeg možemo reći da je iracionalan. Naime, tipični slučajevi samoobmane uključuju vjerovanja koja su formirana pod utjecajem motivacijskih faktora, a ne odgovaranjem na dostupnu dokaznu građu. Drugo, iako samoobmana uključuje formiranje epistemički neopravdanih vjerovanja, to ne znači da u takvim slučajevima ne postoje razlozi u svjetlu kojih su takva vjerovanja formirana. Tipični slučajevi uključuju neki motiv (želju, umanjivanje neugodnog osjećaja, anksioznost, itd.) koji formiranje samoobmanjujućeg vjerovanja može zadovoljiti.

Filozofi se ne slažu oko toga koji su nužni uvjeti za to da neko formiranje vjerovanja nazovemo samoobmanjujućim. Postoje dva općenita gledišta koja se razlikuju u jednom ključnom aspektu. Jedni smatraju da pravi slučajevi samoobmane pretpostavljaju da osoba koja se samoobmanjuje ima *namjeru* formirati određeno vjerovanje. Zastupnici te ideje često se nazivaju intencionalistima (usp. Bermúdez 1997). Drugi smatraju da uobičajeni slučajevi samoobmane ne zahtijevaju pretpostavku da osoba koja se samoobmanjuje ima namjeru formirati određeno vjerovanje. Zastupnici ove ideje smatraju da se fenomen samoobmane može pridružiti drugim psihološkim fenomenima koji uključuju formiranje vjerovanja na temelju motivacijskih utjecaja (vidi npr. Kunda 1990). Stoga se ovo gledište često naziva deflacijskim gledištem o samoobmani (usp. Mijović-Prelec i Prelec 2010; Mele 2001).

U ovom radu bavit ću se prigovorom selektivnosti koji neki intencionalisti upućuju deflacijskim gledištima (npr. Bermúdez 1997, 2000; Talbott 1995). Prigovorom selektivnosti intencionalisti postavljaju eksplanatorni izazov kojim se tvrdi da ne možemo objasniti zašto se pojedina osoba u nekim situacijama samoobmanjuje, a u drugima ne, ako ne pretpostavimo postojanje namjere da ta osoba u sebi uzrokuje vjerovanje s određenim sadržajem. Rad ima dva povezana cilja. Prvi je obraniti tvrdnju da se intencionalisti i deflacionisti nalaze u sličnoj poziciji u pogledu problema selektivnosti. Ako on predstavlja problem za deflacioniste, onda će se i intencionalisti susresti sa sličnim problemom. Drugi je pokazati da problem selektivnosti ukazuje na moguće granice pučko-psihološkog objašnjenja kako ga se često shvaća u filozofskoj

psihologiji. Naime, mnogi filozofi uzimaju zdravo za gotovo da je za objašnjenje radnji i intencionalnih stanja dovoljno pozivanje na motive koji ih racionaliziraju (npr. Bermúdez 2000; Davidson 2001; Talbott 1995). Nasuprot tome, argumentirat ću da nam problem selektivnosti ukazuje na to da barem ponekad cjelovito objašnjenje pojedinih slučajeva samoobmane – i generalno radnji i mentalnih stavova – zahtijeva oslanjanje na dodatne eksplanatorne faktore. Ovdje naročito mislim na faktore poput stabilnih dispozicija i osobina ličnosti kojima se služimo u zdravorazumskim objašnjenjima ljudskih radnji, ali ih filozofi često zanemaruju u svojim teorijskim refleksijama koje se odnose na prakse i pojmove zdravorazumske psihologije.

Rad je podijeljen u četiri odjeljka. U prvom odjeljku ukratko opisujem osnovna obilježja intencionalističkih i deflacijskih teorija samoobmane. U drugom odjeljku objašnjavam problem selektivnosti. U trećem odjeljku branim tvrdnju da se intencionalističke teorije suočavaju s vlastitim problemom selektivnosti. U četvrtom odjeljku razmatram na koji način se problem selektivnosti može razriješiti ako proširimo objašnjenje na neintencionalne faktore. Ovdje se usredotočujem na crte ličnosti i tvrdim da su mnogi autori koji se bave zdravorazumskom psihologijom zanemarili njihovu eksplanatornu moć. U istom odjeljku nastojim pokazati da uvođenje crta ličnosti kao eksplanatornih faktora predstavlja obogaćenje objašnjenja samoobmane koje je neutralno između intencionalističkih i deflacijskih teorija.

## 1. Intencionalističko i deflacijsko objašnjenje samoobmane

Intencionalisti smatraju da ispravno objašnjenje samoobmane zahtijeva postuliranje *namjere* da se formira ili zadrži neko vjerovanje (npr. Bermúdez 2000; Davidson 2004). U tom kontekstu samoobmana se često modelira po analogiji sa slučajevima interpersonalne obmane (usp. Talbott 1995). Drugim riječima, samoobmana se može smatrati *intrapersonalnom* obmanom. Da bismo tu analogiju pobliže objasnili razmotrimo što znači da netko obmanjuje nekoga. Prema *Hrvatskom jezičnom portalu*, obmana je “postupak ili čin koji riječima, slikama, lažnim podacima itd. namjerno oblikuje tuđe pogrešno mišljenje o čemu.”<sup>4</sup> Iz te definicije možemo zaključiti da normalni slučaj obmane uključuje barem dva elementa. Imamo osobe od kojih jedna ima *namjeru* prevariti

---

<sup>4</sup> “Obmana”, *Hrvatski jezični portal*, [hjp.znanje.hr/index.php?show=search\\_by\\_id&id=eFvxXxE](http://hjp.znanje.hr/index.php?show=search_by_id&id=eFvxXxE) [pristupljeno 25. 12. 2019.].

drugu. Drugi element se odnosi na nastojanje da se oblikuje ili proizvede vjerovanje kod druge osobe za koje obmanjivač zna ili ima uvjerenje da je  *pogrešno ili neistinito*  ili da barem ne postoje dokazi da je istinito (vidi Bermúdez 2000; Mele 1997).

Prema analogiji s normalnim slučajevima obmane, intencionalisti smatraju da se samoobmana može objasniti kao pojava u kojoj osoba nastoji samu sebe prevariti da je nešto slučaj. Prema analogiji s interpersonalnim obmanjivanjem, to znači da pretpostavljamo da samoobmanjivač ima  *namjeru*  proizvesti u sebi a) vjerovanje da je p slučaj; i b) istovremeno ima uvjerenje da p nije slučaj – ili barem nema dokaza da p jest slučaj (Mijović-Prelec i Prelec 2010). Preblisko modeliranje samoobmane prema slučajevima interpersonalne obmane dovodi do dva važna prigovora koji onda motiviraju druga neintencionalistička objašnjenja samoobmane (Correia 2014).

Prvi prigovor temelji se na onome što Alfred Mele (1997: 92) naziva statička zagonetka. Ako samoobmanu shvatimo kao intrapersonalnu obmanu, onda ispada da jednoj te istoj osobi moramo pripisati kontradiktorna vjerovanja (vidi Gur i Sackeim 1979). Ispalo bi da samoobmanjivač istodobno vjeruje da p nije slučaj (jer inače ne bi bio motiviran prevariti sebe) i da p jest slučaj (jednom kad sebi usadi to vjerovanje). Na primjer, razmišljanje o dokazima koje imamo da nas naš partner vara s drugom osobom može biti toliko bolno da bismo bili najsretniji kada bismo formirali vjerovanje da nas ne vara te stoga i formiramo to vjerovanje. Po analogiji s interpersonalnom obmanom, mi vjerujemo da nas naš partner vara (jer na to ukazuju dostupni dokazi) i stvaramo vjerovanje da nas ne vara upravo zbog toga kako bismo sebi emotivno olakšali. Mnogi autori će se složiti da je ovakvo pripisivanje jasno nekonzistentnih vjerovanja neuvjerljivo (Bermúdez 2000; Mele 1997; Mijović-Prelec i Prelec 2010; Talbott 1995). Štoviše, neki autori tvrde da princip blagonaklone interpretacije (engl.  *charity principle* ) i pripisivanja mentalnih stanja ne dopušta da ljudima pripisujemo otvoreno nekonzistentna vjerovanja (vidi Davidson 2001). Na primjer, ako nam netko kaže da vani pada kiša i da vani ne pada kiša, najčešće nećemo smatrati da ta osoba stvarno vjeruje u istinitost takve konjunkcije. Vjerojatno ćemo pomisliti da smo nešto krivo čuli ili da ta osoba ne razumije što govori, jer kada bi znala što govori, onda bi znala da kiša ne može istovremeno padati i ne padati.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> U osnovi ovog principa je ideja da intencionalnost pretpostavlja barem minimalnu racionalnost (Cherniak 1981; usp. Davidson 2001). Minimalna racionalnost, između ostalog, uključuje poštivanje principa nekontradikcije i zaključivanja u skladu s njim.

Drugi problem s pretijesnim povezivanjem samoobmane s interpersonalnom obmanom jest ono što Mele (1997: 92) naziva dinamičkom zagonetkom. Često se uzima da ako činimo nešto s namjerom, onda to uključuje neku vrstu svjesnosti. Na primjer, ako osoba A namjerno obmanjuje osobu B, onda je pretpostavka da osoba A *zna* da obmanjuje osobu B. Ona ima svijest o svojoj namjeri. Kada pretpostavku znanja svojih namjera prebacimo na slučaj samoobmanjivanja, onda slijedi da osoba koja se samoobmanjuje čini to svjesno. Međutim, u ovom slučaju se postavlja pitanje kako je moguće stvoriti namjeru da se uvjerimo u nešto za što smatramo da nije istina? Čini se da bi posjedovanje takve namjere bilo samopobijajuće.

Statička i dinamička zagonetka ne predstavljaju nepremostive probleme za intencionaliste. Na primjer, José Bermúdez (1997; 2000) argumentira da osoba može vjerovati da *p* i vjerovati da *ne-p*, a da pri tom ne vjeruje u njihovu konjunkciju. Naime, moguće je da ljudi zbog kognitivnih ograničenja i modularnosti različitih kognitivnih procesa posjeduju kontradiktorna vjerovanja koja su međusobno izolirana. Također, intencionalisti mogu braniti tezu da su namjere da formiramo neko vjerovanje zapravo nesvjesne i da stoga nisu samopobijajuće (Bermúdez 2000; Talbott 1995).

Unatoč tim mogućim rješenjima, nije jasno da intencionalizam zahvaća tipične ili uobičajene slučajeve samoobmane. Prema Meleu (1997: 92), tipični slučajevi samoobmane uključuju nešto poput sljedećeg. Prisjetite se neke vrlo samouvjerene osobe koja unatoč svim jasnim dokazima odbija vjerovati da nije najpopularnija u društvu jer bi joj to narušilo imidž oko kojeg gradi svoju sliku svijeta. Ili zamislite osobu kojoj je sama pomisao da je partner vara toliko bolna da jednostavno izbjegava takve misli i ne dovodi se u situacije koje bi mogle upućivati na njihovu istinitost. Da bismo objasnili ovakve uobičajene slučajeve samozavaravanja nije jasno da moramo postulirati (svjesne ili nesvjesne) namjere da se osoba samozavarava ili da posjeduje kontradiktorna vjerovanja (Mele 1997). Čini se da se mnogi slučajevi samoobmane mogu objasniti pozivanjem na motivacijske pristranosti koje uzročno djeluju na naša vjerovanja i zaobilaze procese koje standardno uzimamo kao primjere djelovanja s namjerom. Takva razmatranja motiviraju deflacijska gledišta o samoobmani.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Neki autori smatraju da osim intencionalističkih i deflacijskih teorija samoobmane trebamo dodatno izdvojiti treću varijantu koja stavlja dodatni naglasak na emocije (vidi npr. Barnes 1997). Primjerice, Federico Lauria i Delphine Preissman (2018; vidi također Galeotti 2016)

Mele je dao jednu od najutjecajnijih formulacija deflacijskog gledišta o samoobmani. Prema Meleu, ljudi započinju proces samozavaravanja ako na pristran način usvajaju neistinito vjerovanje. Ponudio je četiri dovoljna (no uzeta zajedno ne i nužna) uvjeta za samoobmanu:

1. Osoba O ima vjerovanje da p koje je neistinito.
2. Osoba O na motivacijski pristran način koristi dokaznu građu koja je naizgled relevantna za istinitost propozicije p.
3. Taj pristran način formiranja vjerovanja na ne-devijantan način uzrokuje kod osobe O da formira vjerovanje da p.
4. Dokazna građa koju O posjeduje više opravdava vjerovanje da ne-p nego p. (Mele 2001: 50-51)

Mele (1997) navodi više primjera pristranog usvajanja vjerovanja. Općenito, možemo reći da ono uključuje odstupanje od standarda idealnog nepristranog promatrača (Mele 2006). Ako se osoba A samoobmanjuje da je p slučaj na temelju dokazne građe D, to znači da kada bi D bila dostupna nepristranim promatračima (koji nisu opterećeni željama ili emocijama povezanima s p), većina njih bi zaključila da p nije istinito. Razmotrimo jedan od Meleovih (1997) primjera. Rexu su odbili objaviti članak u časopisu na temelju negativnih mišljenja recenzenata. To izaziva ljutnju kod Rexa koji smatra da su recenzenti nepravedno ocijenili njegov rad. Nakon čitanja komentara, Rex zaključuje da su recenzenti pogrešno razumjeli važan dio rada i da njihove kritike nisu opravdane. Međutim, gledano iz perspektive nepristranog promatrača, mišljenje recenzenata je zapravo u potpunosti opravdano. Rex to shvati nakon što prođe nekoliko dana i čiste glave (bez utjecaja negativnih emocija) ponovno pročita svoj rad i njihove komentare.

Iako je ta varijanta deflacijskog gledišta jednostavna i naizgled dosta dobro objašnjava svakodnevne slučajeve samoobmanjivanja, neki autori upućuju prigovor iz selektivnosti koji bi trebao pokazati da Meleovi uvjeti nisu dovoljni kako bi identificirali prave slučajeve samoobmane. U nastavku razmatram ovaj prigovor.

## 2. Problem selektivnosti za deflacijske teorije samoobmane

Prema Williamu Talbottu (1995), proces samoobmane je selektivan na karakterističan način koji se ne da lako zahvatiti u okviru deflacijskih

---

argumentiraju da afektivizam daje jedinstvenu teoriju samoobmane koja je neintencionalistička i razlikuje se od Meleove teorije jer, prema njima, ulogu emocija u samoobmani nije moguće svesti na želje (motive) [za raspravu vidi Mele 2003]. Za potrebe ovog rada afektivizam se može shvatiti kao varijanta deflacijske ili općenitije antiintencionalističke teorije.

teorija. Bermúdez daje generalnu formulaciju ovog problema:

Samoobmana je paradigmatiski selektivna. Svako objašnjenje određene instance samoobmane mora objasniti zašto se motivacijska pristranost pojavila baš u *toj* određenoj situaciji. No želja da p bude slučaj nije dovoljna da motivira kognitivnu pristranost prema vjerovanju da p. Postoje svakakve situacije u kojima, koliko god jako željeli da p bude slučaj, nismo ni na koji način pristrani prema vjerovanju da p. Kako da razlikujemo te situacije od situacija u kojima naše želje dovode do motivacijske pristranosti? Ovo ću nazvati problemom selektivnosti. (Bermúdez 2000: 317)

Problem selektivnosti može se shvatiti kao eksplanatorni izazov. Bermúdez i Talbott tvrde da mehanizam koji podrazumijevaju deflacionisti (želja da p bude slučaj) nije dovoljna za objašnjenje zašto se netko samoobmanjuje. Sasvim je moguće zamisliti da imamo jaku želju da p bude slučaj, ali da ona svejedno ne aktivira motivacijski pristrano formiranje vjerovanje. Talbott (1995: 60-61) daje sljedeći primjer: Pretpostavimo da nam kočnice na autu puštaju ulje. Primjećujemo da kočnica pri pritiskanju pruža sve manji otpor. To u nama stvara izuzetno nelagodan osjećaj zbog straha da nam kočnice prestaju funkcionirati. Sa svakim pritiskanjem kočnice nelagoda postaje jača i jača do te mjere da bismo osjetili izuzetno olakšanje kada bismo formirali vjerovanje da kočnica i dalje normalno funkcionira. Prema Talbottovu shvaćanju deflacionizma, činjenica da bi nam lažno vjerovanje da kočnice dobro funkcioniraju smanjila osjećaj anksioznosti trebala bi biti dovoljna da proizvede samoobmanjujuće vjerovanje. Međutim, nije vjerojatno da ćemo u takvom slučaju formirati samoobmanjujuće vjerovanje. Postavlja se pitanje kako razlikovati takve slučajeve od drugih kada želje utječu na pristrano formiranje vjerovanja.

Prema Bermúdezu i Talbottu, za razliku od deflacionista, intencionalisti imaju spremno rješenje. Pretpostavka da imam *namjeru* formirati vjerovanje da je p slučaj može objasniti zašto se samoobmanjem u nekim slučajevima u kojima imam jaku želju da p bude slučaj. Prema tom gledištu, kada se unatoč jakoj želji da p bude slučaj ne samoobmanjem, to znači da nisam formirao relevantnu namjeru. Ugrubo, intencionalisti shvaćaju namjere kao mentalna stanja koja prethode intencionalnoj radnji, a rezultat su želja i uvjerenja djelatnika (vidi Bermúdez 2017). U tom kontekstu, proces samoobmane se objašnjava, dakle, kao namjerno pristrano formiranje vjerovanja koje je uzrokovano posjedovanjem želje da vjerujemo da p i vjerovanja da ćemo, ako na pristran način tretiramo dokaznu građu, tu želju ostvariti (Bermúdez 1997; Talbott 1995).

Mele (1997: 130; vidi i Mele 2019) odgovara kako je intencionalističko rješenje prejednostavno da bi moglo funkcionirati i da se prigovor



selektivnosti također može uputiti intencionalistima. U sljedećem odjeljku razmotrit ću dvije formulacije prigovora selektivnosti. Budući da se problem selektivnosti javlja i za intencionalističke teorije, argumentirat ću da ga se ne može koristiti pri odlučivanju o tome koja je teorija bolja. Nasuprot tome, tvrdit ću da adekvatno objašnjenje samoobmane zahtijeva nadilaženje pojednostavljenog shvaćanja pučke-psihologije kao psihologije propozicijskih stavova te uvažavanje da pučko-psihološka objašnjenja uključuju dodatne eksplanatorne resurse koji nisu nužno vezani uz razloge ili motive koje osoba ima za formiranje lažnog vjerovanja.

### 3. Problem selektivnosti i granice intencionalnog objašnjenja

U svom odgovoru na problem selektivnosti, Mele ukazuje na to da “nisu sve želje i namjere djelotvorne u proizvodnji svojih predmeta” (Mele 1997: 130). Na primjer, mogu namjeravati u igri nogometa zabiti gol. Međutim, zbog lošeg šuta jednostavno ga promašim. Slično bi se moglo prigovoriti u slučaju samoobmane; čak i ako formiram namjeru da stvorim lažno vjerovanje, svejedno nije nužno da ću u tome i uspjeti. Stoga Mele dodaje da to “[h]oće li ishod S-ove želje da p biti S-ovo vjerovanje da p ovisi o drugim činjenicama o S-u i S-ovim okolnostima“ (Mele 1997: 130). Ovdje Mele ukazuje na nešto važno, a to je da moramo razmišljati o ostalim okolnostima koje moraju biti zadovoljene kako bi se proces samoobmane mogao odviti (vidi također Mele 2019). Drugim riječima, moramo uzeti u obzir *ceteris paribus* uvjete.

*Ceteris paribus* uvjeti standardno se podrazumijevaju kada govori-mo o pučko-psihološkim objašnjenjima (vidi Churchland 1981). Na primjer, možemo predvidjeti da će Marija otići u trgovinu jer znamo da želi kupiti jogurt i da ima vjerovanje da će ostvariti tu želju ako ode do obližnje trgovine. No, to će predviđanje biti pouzdano samo ako su ostale okolnosti iste (tj. ako je zadovoljen *ceteris paribus* uvjet). Pod *ceteris paribus* uvjetima podrazumijevamo da je Marija dovoljno racionalna da može povezati želju i instrumentalno vjerovanje, da nema drugu jaču želju, da nema slabost volje, i tome slično. U slučaju da *cetera* nije *paria* (da ostale okolnosti nisu iste), sasvim je moguće da nam se predviđanje neće ostvariti. Na primjer, ako Marija ima želju kupiti jogurt i zna kako ostvariti tu želju, ali trenutačno pati od slabosti volje (kolokvijalno rečeno, ne da joj se), onda ta kombinacija želje i vjerovanja neće dovesti do namjere da ode u trgovinu.

Mele smatra da se u slučaju samoobmane te dodatne okolnosti mogu specificirati ako razmotrimo kako ljudi inače formiraju vjerovanja. U jednom kasnijem radu (1998: 360-361), Mele nudi deflacijsko rješenje koje se temelji na modelu ljudskog testiranja hipoteza iz socijalne psihologije. U osnovi, ideja je da ljudi imaju različite pragove za prihvaćanje i odbacivanje hipoteza ovisno o tome koliki im je emocionalni ili motivacijski trošak prihvaćanja lažnog vjerovanja (vidi npr. Trope i Liberman 1996). Samoobmana se može dogoditi kada nam, na primjer, želja da p bude slučaj snizi evidencijski prag prihvaćanja hipoteze da je p slučaj, a ujedno povećava prag za prihvaćanje hipoteze da p nije slučaj, te zbog toga postajemo prijemčiviji na slabije dokaze da je p slučaj te u konačnici i prihvaćamo to vjerovanje. Mele (1998; 2001) daje primjer CIA-inog agenta Gordona kojeg optužuju za veleizdaju. Njegovoj bi obitelji usvajanje pogrešnog vjerovanja da je Gordon stvarno kriv predstavljalo ogroman subjektivni trošak, stoga im se prag za prihvaćanje te hipoteze podiže dosta visoko. S druge strane, kolege iz CIA-e imaju drukčije pragove za prihvaćanje i odbacivanje iste hipoteze. Njihov subjektivni trošak puno je veći ako usvoje pogrešno vjerovanje da je Gordon nevin, stoga je njihov prag za prihvaćanje te hipoteze dosta visok. S druge strane, njihov subjektivni trošak bio bi puno manji kada bi usvojili pogrešno vjerovanje da je kriv, stoga imaju niži prag za prihvaćanje te hipoteze. Pretpostavimo da se samo članovi Gordonove obitelji samoobmanjuju u pogledu njegove nevinosti, unatoč tome što kolege iz CIA-e i njegova obitelj imaju jednake želje da Gordon bude nevin. Mele tvrdi da se objašnjenje te razlike nalazi u subjektivnim troškovima koje jedni i drugi povezuju s pogrešnim prihvaćanjem hipoteze da je Gordon kriv.

Unatoč oštromnosti ovog rješenja, Bermúdez (2000: 317-318) tvrdi da Meleov prijedlog ipak ne rješava problem selektivnosti. Tvrdi da nije tako da ćemo svaki put kada imamo jaku želju koja diktira niski prag za prihvaćanje neke hipoteze ujedno formirati samoobmanjujuće vjerovanje. Prema njemu, ostaje isti problem – nedostaje objašnjenje zašto nam u nekim slučajevima želje utječu, dok u drugima ne utječu na pragove prihvaćanja hipoteza.

Nadalje, intencionalist na Meleov prigovor može odgovoriti da se slaže da je potrebno razmišljati o *ceteris paribus* uvjetima. Imajući to u vidu, intencionalist može prihvatiti da ako osoba formira namjeru da uzrokuje u sebi vjerovanje da p, onda će ona to učiniti pod uvjetom da su ostale okolnosti iste (npr. da je netko ili nešto u tome ne sprječava, itd.). No, čini se da pobornik deflacijskih teorija ne može dati slično objašnjenje. Kao što smo vidjeli s Meleovim pokušajem deflacijskog rješenja,

Bermúdez (2000: 317-318) tvrdi da čak i ako osoba ima jaku želju da p bude slučaj i da su sve ostale okolnosti iste, svejedno je moguće da ta želja ne uzrokuje vjerovanje da je p slučaj (usp. Mele 2019).

Marko Jurjako (2013) malo drugačije formulira problem selektivnosti za intencionaliste. Tvrdi da ako je problem objasniti tranziciju od želje da nešto bude slučaj do vjerovanja da to jest slučaj, onda će se problem selektivnosti javiti čak i ako pretpostavimo namjere kao posrednike. Prisjetimo se da intencionalisti smatraju da su namjere utemeljene u kombinaciji želja i vjerovanja. Prema Bermúdezu (1997) i Talbottu (1995) osoba koja se samoobmanjuje da je p slučaj to čini na temelju želje da formira vjerovanje da je p slučaj i uvjerenja da će to postići pristranim tretiranjem dokazne građe relevantne za određivanje toga je li p slučaj. Međutim, uvijek se možemo pitati zašto je želja da vjerujemo da je p slučaj baš u *toj* situaciji uzrokovala stvaranje namjere da formiramo to isto vjerovanje. Čini se da se isti eksplanatorni izazov koji vrijedi za deflacijske teorije javlja i u slučaju formiranja samoobmanjujuće namjere (vidi Jurjako 2013: 155).<sup>7</sup> Namjere same po sebi ne objašnjavaju zašto je neka radnja poduzeta. Ono što ima eksplanatornu moć su razlozi zbog kojih je namjera formirana. Treba primijetiti da se ovdje prigovor više ne sastoji u tome da je, nakon što formiramo namjeru formirati neko vjerovanje, moguće da tu namjeru ne ostvarimo. Sad se pitamo zašto je baš u ovom slučaju formirana namjera na temelju kombinacije želja i vjerovanja koja predstavljaju naše razloge. Ovdje se intencionalistima prigovara da uvijek možemo zamisliti da imamo jaku želju da formiramo vjerovanje da p i da znamo kako to učiniti, ali da svejedno ne formiramo samoobmanjujuću namjeru i posljedično vjerovanje da je p slučaj. Stoga Jurjako tvrdi da ako selektivnost predstavlja problem za deflacijske teorije, onda bi isto tako trebala predstavljati problem i za intencionalističke teorije.

Nakon formuliranja prigovora iz selektivnosti, Jurjako (2013: 155) razmatra dva moguća odgovora koje bi intencionalisti mogli ponuditi. Intencionalist bi mogao inzistirati na tome da su namjere ono što čini uzročnu razliku (engl. *difference maker*) između, na jednoj strani, slučajeve kada imamo relevantne razloge da formiramo samoobmanjujuće vjerovanje i takvo vjerovanje i formiramo, te, na drugoj strani, slučajeve u kojima imamo iste razloge, ali ne formiramo samoobmanjujuće vjerova-

---

<sup>7</sup> Jurjako (2013: 155) zapravo govori o “namjeri za samoobmanjivanjem”. Međutim, Bermúdez (2017: fusnota 1) upozorava da intencionalisti ne prihvaćaju nužno da je svaka samoobmanjujuća namjera ujedno i namjera za samoobmanjivanjem (za raspravu vidi Bermúdez 2000). Stoga u radu slijedim Bermúdeza i govorim o samoobmanjujućim namjerama.

nje. Jurjako (2013: 155–156; vidi također Bermúdez 2017: 92–93) smatra da se ovdje intencionalisti suočavaju s dilemom. Dilema se temelji na odnosu razloga koje osoba ima i namjera koje može formirati na temelju njih. Zamislimo da neka osoba A u vremenu  $t_1$  ima jake razloge da formira lažno vjerovanje da je p slučaj, ali ne ulazi u proces samoobmane. Zamislimo sada da A u vremenu  $t_2$  na temelju istih razloga formira samoobmanjuću namjeru. Drugim riječima, A u različitim vremenskim razdobljima ima sve iste razloge i sve ostale okolnosti su iste, osim što u  $t_1$  ne formira namjeru, dok u  $t_2$  ima samoobmanjuću namjeru. Dakle, jedina uzročna ili eksplanatorna razlika u ta dva slučaja je prisutnost samoobmanjujuće namjere. Sad se možemo pitati, pod pretpostavkom da su u oba slučaja svi razlozi isti i da su sve ostale okolnosti iste: Kako to da je u  $t_2$  namjera formirana, dok u  $t_1$  nije?

Jurjako ovdje predstavlja samo dvije mogućnosti: (1) u  $t_2$  namjera je formirana na temelju čiste slučajnosti ili (2) moramo pretpostaviti da između dva slučaja ipak postoji relevantna razlika. Razlika se može sastojati u tome da je A u  $t_2$  donio svjesnu odluku na temelju dostupnih razloga da formira samoobmanjuću namjeru, dok u  $t_1$  uopće nije razmišljao o odluci ili je nakon razmišljanja donio suprotnu odluku.

Nijedna opcija ne djeluje prihvatljivo. Opcija (1) ne rješava problem selektivnosti jer zapravo ne daje objašnjenje zašto se u nekim slučajevima formira samoobmanjuća namjera, a u drugima ne. Opcija (2) također nije dobra, jer nije uvjerljivo tvrditi da svakodnevni slučajevi samoobmane uključuju svjesnu odluku da počnemo vjerovati u nešto što nije istina. Možda se ponekad stvarno samoobmanjujemo jer smo donijeli svjesnu odluku o tome. Međutim, to će biti izuzeci, a ne tipični slučajevi koje ispravna teorija samoobmane nastoji zahvatiti (Bermúdez 2017; Jurjako 2013; Mele 2001).

Bermúdez (2017) smatra kako je ovo lažna dilema, tvrdeći da formiranje namjere na temelju svjesne deliberacije predstavlja samo jednu mogućnost u spektru. Mogući su i drukčiji načini formiranja namjere koji ne uključuju svjesnu deliberaciju. Bermúdez nastoji objasniti proces formiranja namjere i djelovanja kao ovisnog o tome “kako netko *vidi* stvari” (Bermúdez 2017: 94, kurziv u originalu). Kako bi dodatno pojasnio na koji način namjere ovise o tome kako vidimo stvari Bermúdez koristi pojam okvira (engl. *frame*):

Namjera da djelujem na određeni način može se formirati zbog načina na koji interpretiram ili razumijem situaciju u kojoj se nalazim. (...) [N]amjere mogu biti posljedica određenog *uokvirivanja* situacije. Postoje mnogi različiti tipovi okvira. Neki su vrlo intelektualizirani. Ali mnogi nisu. Uokvirivanje situacije

može biti jednostavno poput identificiranja kojoj drugoj situaciji je najbližnja, naglašavanjem jedne karakteristike u odnosu na drugu ili pronalaženjem afektivne valencije. Uokvirivanje (...) situacije na drugačiji način često može otvoriti nove mogućnosti za djelovanje. (Bermúdez 2017: 94-95, kurziv u originalu)

Uokvirivanje situacije povezano je s time kako razumijemo ili poimamo situaciju.<sup>8</sup> Neki autori argumentiraju da se adekvatno pučko-psihološko objašnjenje radnje mora obogatiti uzimanjem u obzir kako djelatnik shvaća situaciju u kojoj se nalazi (vidi npr. prvi esej u Schick 2003). Kako bi podupro tu tvrdnju, Frederic Schick (2003: 2-3) koristi primjer iz eseja Georgea Orwella. Orwell je otišao boriti se protiv fašista u španjolskom građanskom ratu. Borba protiv fašista uključivala je i želju da puca na fašističke vojnike. Jedan dan nalazi se u prilici da puca na neprijatelja. Nakon što je avion preletio iznad rovova, neki fašistički vojnici su ostali iznenađeni i jedan od njih iskočio je iz rova i počeo trčati uz parapet našavši se na meti našeg junaka. Međutim, u svoj toj strci vojniku su hlače spale do koljena te ih je morao rukama držati dok je trčao. Kada je Orwell vidio vojnika kako drži hlače, shvatio je da je i taj vojnik ljudsko biće slično njemu i izgubio je želju da puca na njega. Schick (2003: 3) tvrdi da se Orwellovo ponašanje ne može objasniti samo u terminima želja i vjerovanja. Naime, on je imao želju pucati na fašiste i vjerovao je da će ostvariti tu želju ako počne pucati na čovjeka ispred sebe. Možemo pretpostaviti da je cijelo to vrijeme također imao i vjerovanje da je taj fašistički vojnik ispred njega osoba. No, zašto je odlučio ne pucati? Schick tvrdi da je to zato što je počeo poimati (ili prema Bermúdezu uokvirivati) situaciju na novi način. Vidjevši polugolog vojnika shvatio je da je to osoba poput njega i da ga zapravo ne želi upucati.

Bermúdez smatra da samoobmanjujuće namjere možemo shvatiti "kao da proizlaze iz toga kako samoobmanjivač uokviruje situaciju u kojoj se našao" (Bermúdez 2017: 95) bez svjesne deliberacije. Kao primjer daje slučaj u kojem se osoba samoobmanjuje da joj je bračni drug vjeran.

Ono što je važno za samoobmanu jest kako samoobmanjivač uokviruje situaciju u kojoj vjeruje da je njegov bračni drug vjeran. Mogao bi, na primjer, uokviriti to kao čin povjerenja i lojalnosti. Posjedovanje određenog vjerovanja jest dio

---

<sup>8</sup> Talbott (1995: 42) također koristi pojam okvira u kontekstu objašnjenja samoobmane. Pojam okvira dolazi iz bihevioralne ekonomije gdje se koristi u svrhu objašnjenja činjenice da ljudsko zaključivanje često odstupa od predviđanja normativne teorije odlučivanja (Tversky i Kahneman 1981; vidi također Polšek i Bokulić 2013). Bermúdez preuzima taj pojam, ali u suprotnosti s uvriježenim mišljenjem, argumentira da je pojam okvira potreban kako bismo objasnili *racionalno* djelovanje (vidi npr. Bermúdez 2018). U tom kontekstu, njegov pojam okvira sličan je pojmu *razumijevanja* ili *konceptualiziranja* situacije koji koristi Schick (npr. 2003).

osobe kakva on želi biti i zato što vidi stvari na taj način namjerno formira samoobmanjujuće vjerovanje. Ovdje se čini ispravnim reći da je namjera da se formira određeno vjerovanje ono što u konačnici objašnjava njegovu samoobmanu i da namjera ne proizlazi iz pretjerano intelektualiziranog procesa svjesnog odlučivanja. (Bermúdez 2017: 95)

Iako pojam okvira može biti koristan za objašnjenje ljudskih radnji, nije jasno da pomaže intencionalistima riješiti problem selektivnosti.<sup>9</sup> Istaknut ću dva problema. Prvo što se može primijetiti jest da uokvirivanje situacije ne mora nužno proizvesti namjeru da nešto učinimo. Kada Orwell vidi vojnika sa spuštenim hlačama, on ne formira namjeru da učini nešto drugo, već gubi želju da puca na njega. Tako da ako pojam okvira igra eksplanatornu ulogu u kontekstu samoobmane, njega može koristiti i deflacionist bez pozivanja na namjere. Na primjer, osoba se može samoobmanjivati da je njezin bračni drug vjeran jer sebe vidi kao osobu koja nije ljubomorna i upravo želi biti takva osoba. No, takvo uokvirivanje i želja da bude taj tip osobe može utjecati na to da na pristran način formira vjerovanja o svojem bračnom drugu, bez formiranja svjesne ili nesvjesne namjere.

Drugo i još važnije, uvođenje okvira ne rješava problem selektivnosti za intencionaliste. Okviri mogu igrati ulogu u samoobmanjivanju na dva načina. S jedne strane, mogu biti posrednici između želja i vjerovanja te samoobmanjujuće namjere. U tome slučaju, uzročni niz kretao bi se od želja i vjerovanja koje posredovanjem okvira utječu na formiranje namjera. S druge strane, okviri prvo mogu utjecati na formiranje želja i vjerovanja koja onda direktno utječu na to koje ćemo namjere formirati. Tvrdim da u oba slučaja ostaje problem selektivnosti.

U prvom slučaju, možemo se pitati zašto motivacijski pristrano uokvirivanje situacije dovodi do samoobmanjujuće namjere. Kao što smo ranije vidjeli, samo uokvirivanje situacije ne mora nužno dovesti do namjere da se nešto učini. Štoviše, deflacionist može također prihvatiti da je motivacijski pristrano uokvirivanje situacije dovoljno da dovede do samoobmane. Ako mu intencionalist prigovori da ima problem

---

<sup>9</sup> Čini mi se da Bermúdezova (2017) rasprava na neki način zaobilazi problem selektivnosti za intencionaliste. Moguće je da je to posljedica Jurjakove formulacije dileme čime je zapravo skrenuta pozornost s problema selektivnosti na moguće načine kako se namjera može formirati. Naime, u dilemi su u obzir uzeti samo ekstremi na kontinuumu mogućih procesa formiranja namjera. Prirodno rješenje koje se nameće jest da se dilema poništi stavljanjem naglaska na procese koji su negdje u sredini kontinuumu. Pojam okvira bi trebao igrati tu ulogu. No, kao što nastojim pokazati u glavnom dijelu teksta, uvođenjem pojma okvira ne dotiče se izvorni problem, a to je kako razlikovati situacije u kojima želje i vjerovanja dovode od onih u kojima ne dovode do (namjernog) pristranog formiranja vjerovanja.

selektivnosti, onda deflacionist može uzvratiti da sličan problem ima i intencionalist – nije, naime, jasno zašto je baš u toj situaciji motivacijski pristrano uokvirivanje dovelo do samoobmanjujuće namjere. To nam pokazuje da ni jedan ni drugi ne rješavaju problem pozivanjem na pojam okvira.

U drugom slučaju, problem se javlja u izvornijem obliku. Okvir može utjecati na to koje će nam želje i vjerovanja postati uočljiviji pri odlučivanju što učiniti. No, opet ostaje pitanje zašto baš u jednoj situaciji želje i vjerovanja dovode do samoobmanjujuće namjere, a u drugoj ne.

Budući da se problem selektivnosti javlja i za deflacioniste i za intencionaliste, kako sada stvari stoje, on se ne može koristiti kako bi se odredilo koje je gledište superiornije. Štoviše, čini se da rasprava o prigovoru selektivnosti ukazuje na granice pučko-psihološkog objašnjenja ako ga se preusko shvati kao da se oslanja isključivo na motive djelatnika. Čini se da objašnjenja putem djelatnikovih razloga (kombinacije želja i vjerovanja) mogu objasniti radnje i mentalna stanja samo do određene mjere. Da se vratimo na Meleov (1997) odgovor Bermúdezu (1997), objašnjenje radnje nekog djelatnika ovisi ne samo o tome je li imao relevantnu želju ili vjerovanje, već i o drugim činjenicama i okolnostima u kojima se dotična osoba nalazi. Ugrubo rečeno, moramo razmišljati o *ceteris paribus* uvjetima koji moraju biti zadovoljeni kako bismo premostili eksplanatorni jaz između želja i vjerovanja (ili, generalnije, razloga) te namjera da se poduzme određena radnja. U sljedećem odjeljku razmotrit ću koji bi mogli biti ti dodatni uvjeti.

#### 4. Samoobmana, subpersonalna objašnjenja i crte ličnosti

Čini se da problem selektivnosti ukazuje na potrebu dodatnog specificiranja uvjeta ili ostalih okolnosti koje mogu biti važne kako bismo mogli objasniti proces samoobmane. Mele (1998) je predložio da se detaljnije razmotri kako želje utječu na mehanizme formiranja vjerovanja. Bermúdez (2017) smatra da moramo uzeti u obzir kako ljudi uokviruju ili konceptualiziraju situaciju u kojoj se nalaze. No, kao što smo ranije vidjeli, niti jedno gledište ne daje u potpunosti zadovoljavajući odgovor na problem selektivnosti. U nastavku ću sugerirati da, osim razloga ili motiva koje djelatnik može imati, problem selektivnosti pokazuje da je također korisno razmišljati o trajnijim dispozicijskim svojstvima djelatnika poput njegovih crta ličnosti.

Prije nego što prijedem na ovaj prijedlog, razmotrit ću zanimljivo neintencionalističko rješenje problema selektivnosti koje nude Lauria i

Preissmann (2018). Njihovo rješenje također nadilazi intencionalistički okvir jer se temelji na subpersonalnim neurobiološkim mehanizmima. Ne ulazeći u sve detalje njihove teorije, oni svoje objašnjenje samoobmane temelje na sljedećim razmatranjima. Prema njima, u normalnim slučajevima samoobmane ključnu eksplanatornu ulogu ima dopaminergički sustav u mozgu. Dopamin je neurotransmiter koji regulira anticipaciju nagrade putem prediktivnih pogrešaka. Stoga neki autori smatraju da dopamin na razini neurobiologije u značajnoj mjeri realizira uzročnu ulogu koju na personalnoj razini igraju želje (vidi Schroeder 2004). Na primjer, prekomjerna dominacija dopaminergičkih procesa u odnosu na frontalni dio mozga dovodi do poremećaja u ponašanju poput hiperseksualne želje i kompulzivnog kockanja.

Lauria i Preissmann (za više detalja vidi 2018: odjeljak 5), oslanjajući se na empirijske studije, dominaciju tog sustava u mozgu povezuju s pojavom samoobmane. Na primjer, prekomjerman rad dopaminergičkog sustava usmjerava pažnju na poželjne informacije koje su važne za zadovoljenje naših želja i na taj način može uzrokovati motivacijski pristrano formiranje vjerovanja. Stoga tvrde da prekomjerman rad tog sustava u odnosu na druge objašnjava selektivnost samoobmane, u smislu da će želja potaknuti motivacijski pristrano formiranje vjerovanja samo ako dopaminergički sustav dominira, tj. više se aktivira u odnosu na druge dijelove mozga. No, ako ne dominira nad ostalim dijelovima mozga, onda, unatoč želji ili mogućnosti smanjenja tjeskobe, neće doći do samoobmane.

Unatoč govoru o subpersonalnim neurobiološkim procesima, treba primijetiti da dopaminergički sustav ima sličnu eksplanatornu ulogu koju namjere igraju kod intencionalista. Primjerice, Lauria i Preissmann (2018: 85) tvrde da je njihovo "rješenje zadovoljavajuće jer pozivanje na dopaminergičku transmisiju pruža kontrast između slučajeva u kojima želja dovodi i u kojima ne dovodi do obmanjujućih vjerovanja." Ako pozivanje na dopaminergički sustav (slično poput namjera) predstavlja samo kontrast između slučajeva, onda se i za njihovo gledište može javiti problem selektivnosti. Lauria i Preissmann (2018: 85) anticipiraju ovaj prigovor pitajući se "[z]ašto dopaminergička transmisija ima prednost samo u nekim slučajevima?" Priznaju da nemaju odgovor na to pitanje, ali smatraju da se u danom kontekstu pitanje selektivnosti svodi na mogućnost *predviđanja* situacija u kojima će se dogoditi samoobmana. Odbacuju takvo tumačenje kao neispravno. Smatraju da se problem selektivnosti ne odnosi na mogućnost empirijskog predviđanja kada će se dogoditi samoobmana jer bi prema takvom tumačenju problem selektivnosti bio nerješiv (engl. *intractable*) [vidi Lauria i Preissmann 2018: 74, 85].



Iako njihov prijedlog pomiče raspravu u pravom smjeru, smatram da obrana njihova gledišta nije u potpunosti zadovoljavajuća. Želim istaknuti dvije stvari. Prvo, nije jasno da taj prijedlog rješava problem selektivnosti čak i ako ga se shvati kao da ne uključuje zahtjev za predviđanjem pojedinih slučajeva samoobmane. Ako se uzme da dopaminergički sustav barem djelomično predstavlja neurobiološki aspekt želja (Schroeder 2004), onda se prigovor selektivnosti javlja u gotovo izvornom obliku. Pitanje je, naime, zašto baš u danom slučaju želja da p bude slučaj (ili njezin dopaminergički korelat) dominira nad ostalima i utječe na formiranje vjerovanja da p. Time se opet javlja potreba za specificiranjem dodatnih uvjeta koji moraju biti zadovoljeni kako bi se pokrenuo proces samoobmane.<sup>10</sup> Drugo, čak i ako se problem selektivnosti u jednom svom aspektu shvati kao zahtjev za mogućnošću predviđanja situacija u kojima će se neka osoba samoobmanjivati, to ne znači da je nerješiv. Štoviše, smatram da se njihov prijedlog može upotpuniti ako uzmemo u obzir crte ličnosti kao važan eksplanatorni faktor u psihološkom objašnjenju. U biti, odgovor može biti da nekim ljudima, zbog genetskih, razvojnih i životnih iskustava, dopaminergički sustav ima tendenciju dominirati nad ostalima i da to predstavlja njihovo temporalno i kroz različite situacije stabilno svojstvo. Nadalje, usredotočivanje na crte ličnosti omogućava određivanje *tipa* osobe koji je skloniji samoobmani, što u teoriji i praksi rješava problem predvidljivosti pojedinih slučajeva samoobmane.<sup>11</sup> U ostatku rada bavit ću se prijedlogom razrješavanja problema selektivnosti pozivanjem na crte ličnosti.

Na takav smjer rješavanja problema selektivnosti ukazuje i Patrizia Pedrini (2010). Pedrini argumentira da se rješenje problema selektivnosti nalazi u epistemičkim vrijednostima koje djelatnik *utjelovljuje*. Zamislimo da imamo osobu A koja ima jaku želju da p bude slučaj jer će se u suprotnom osjećati izuzetno loše. Ta želja utječe na subjektivne troškove koje će doživjeti ako se ispostavi da p nije slučaj i ona utječe na njezino subjektivno uvjerenje da je ta hipoteza točna. Stoga ona formira lažno vjerovanje. Zamislimo također osobu B koja se ne samoobmanjuje

<sup>10</sup> Treba istaknuti da, osim rada dopaminergičkog sustava, Lauria i Preissmann (2018: odjeljak 5) nude dodatne uvjete koji moraju biti zadovoljeni kako bi se pokrenuo proces samoobmane. Pozivanjem na njih možda bi se moglo odgovoriti na izazov. Međutim, ovdje mi nije primarni cilj detaljno evaluirati njihovo rješenje već istaknuti da niti oni ne koriste sva dostupna eksplanatorna sredstva kako bi eksplicirali *ceteris paribus* uvjete koji moraju biti zadovoljeni kako bi se formiralo obmanjujuće vjerovanje.

<sup>11</sup> Naravno, u društvenim znanostima nije realno očekivati deterministička predviđanja. Međutim, ako znamo da su neki tipovi osoba *skloniji* samoobmanjivanju onda ćemo moći probabilistički predviđati u kojim situacijama će formirati samoobmanjuća vjerovanja.

unatoč tome što ima sve iste želje i subjektivne troškove povezane s mogućnošću da p nije slučaj. Prema Pedrininom modelu, objašnjenje razlike između A i B može biti u tome što B, za razliku od A, utjelovljuje epistemičke vrijednosti koje ju štite od epistemički neopravdanog formiranja vjerovanja.

Pedrini objašnjava da, općenito, utjeloviti neku vrijednost znači posjedovati dispozicije koje određuju nečiju osobnost. Na primjer, velikodušna osoba će pomagati drugima čak i kada ne očekuje uslugu zauzvrat, hrabra osoba će se bez puno promišljanja izložiti opasnosti kako bi pomogla drugoj osobi, itd. Slično tome, Pedrini smatra da utjeloviti epistemičke vrijednosti znači biti epistemički kreposna osoba, tj. osoba koja ima dispozicije kritički evaluirati hipoteze, koja se trudi pribaviti relevantne dokaze, ne gleda samo na svoje subjektivne troškove i interese, logički promišlja, otvorena je uma, i tome slično.

Rješenje problema selektivnosti korištenjem pojma utjelovljenih vrijednosti nije u potpunosti zadovoljavajuće. Čini se eksplanatorno neinformativnim reći da se osoba neće samoobmanjivati ako stvarno utjelovljuje epistemičke vrijednosti, tj. ako je epistemički racionalna.<sup>12</sup> Međutim, čini mi se da Pedrinino (2010) upućivanje na trajnija svojstva djelatnika predstavlja ispravan smjer za razmišljanje o rješenju problema selektivnosti. Ono što druga filozofska gledišta ne uzimaju dovoljno u obzir su upravo dispozicije i crte ličnosti koje su važne za objašnjenje ljudskih radnji, a ne mogu se nužno svesti na aktualno svjesne (engl. *occurrent*) želje i vjerovanja.

U psihologiji ličnosti često se pravi razlika između motiva i crta ličnosti. Pod motivima se obično misli na unutarnja stanja djelatnika, poput želja, ciljeva, namjera, vjerovanja itd., koja su dinamička i njihov utjecaj najčešće ovisi o situacijskim čimbenicima djelovanja. Nasuprot tome, crte ličnosti se odnose na dugotrajnije dispozicije za djelovanje koje su relativno neovisne o trenutačnim situacijama i temporalno su stabilne (vidi npr. Winter et al. 1998).<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Čini se da Jurjakovo (2013) rješenje ide u sličnom smjeru kada tvrdi da će ljudi biti skloniji samoobmani u onoj mjeri u kojoj odstupaju od ponašanja idealnog epistemičkog djelatnika. Stoga je podložno sličnoj kritici.

<sup>13</sup> U psihologiji ličnosti prihvaćen je model tzv. velike petorke. Ovaj model uključuje pet općenitih faktora ličnosti koji se nazivaju ekstraverzija (engl. *extraversion*), neuroticizam (engl. *neuroticism*), ugodnost (engl. *agreeableness*), savjesnost (engl. *conscientiousness*) i otvorenost iskustvima (engl. *openness to experience*). Istraživanja pokazuju da je velika petorka u određenoj mjeri nasljedna te stoga i biološki utemeljena. Time se objašnjava njihova razvojna robusnost, stabilnost kroz različite situacije i relativna izoliranost od racionalne kontrole djelatnika (McCrae i Costa 1999).

Dihotomija između motiva i crta ličnosti i stavljanje naglaska na jedan ili drugi pojam predstavlja različite tradicije istraživanja u psihologiji ličnosti (Winter i Barenbaum 1999). U novije vrijeme psiholozi rade na izradi teorijskih okvira koji mogu integrirati obje tradicije (vidi npr. Mischel i Shoda 1999; Winter i sur. 1998). Nasuprot znanstvenoj psihologiji, ovakav trend nije vidljiv u filozofiji psihologije, gdje je naglasak stavljen na motive (razloge, želje, ciljeve, vjerovanja, očekivanja, itd.), dok se trajnija i stabilnija svojstva djelatnika najčešće ne spominju (vidi npr. Bermúdez 2005; Biondić 2017; Mišćević 1990).

Međutim, pučka-psihologija poznaje obje vrste objašnjenja (McCrae i Costa 1999). Na primjer, ovisno o okolnostima istu radnju možemo objašnjavati pozivanjem na unutarnja dinamička stanja, crte ličnosti ili jedno i drugo. Na primjer, Ivićino skakanje u more kada su veliki valovi možemo objasniti time što mu je vruće i smatrao je da se skakanjem u more može ohladiti. U drugoj situaciji istu radnju možemo objasniti time što je Ivića primijetio da se dijete utapa u moru te, budući da ga karakteriziraju hrabrost i savjesnost, bez previše promišljanja skače u valovito more. Stoga možemo reći da reduciranje pučko-psiholoških objašnjenja na motivacijska (tj. "želja/vjerovanje") objašnjenja, koje je tipično u filozofskim raspravama (vidi npr. Bermúdez 2005), jednostavno ne uvažava sve eksplanatorne resurse koje nudi pučka-psihologija.

U kontekstu objašnjenja ljudskih radnji korisno je držati odvojenima eksplanatorne faktore povezane s crtama ličnosti i motivima. Kako bi crte ličnosti igrale eksplanatornu ulogu, neki autori smatraju da ih je potrebno shvatiti kao dispozicijsko-uzročna svojstva djelatnika (vidi McCrae i Costa 1999). Ovdje se javlja problem kako shvatiti prirodu dispozicija i mogu li one imati uzročne moći (za pregled rasprave, vidi Choi i Fara 2018, odjeljak 6). Međutim, u kontekstu objašnjenja problema selektivnosti nije potrebno opredijeliti se za određenu teoriju dispozicija. Dovoljno ih je shvatiti kao pozadinske uvjete (dio *ceteris paribus* uvjeta) koji utječu na način na koji će se motivi manifestirati kod pojedinih osoba. David Winter i suradnici (1998) nude takvu koncepciju crta ličnosti.

Oni na koristan način konceptualiziraju crte ličnosti kao dispozicijska svojstva koja *kanaliziraju* manifestaciju motiva kod pojedinih osoba. Prema ovoj konceptualizaciji, crte ličnosti objašnjavaju utjecaj i način ekspresije motiva kod različitih tipova ljudi bez pretpostavke da one u odnosu na motive imaju zasebne uzročne moći. Na primjer, dvije osobe mogu imati snažne aspiracije postati rock zvijezde te dosta svoga vremena posvećuju vježbanju sviranja gitare. Međutim, jedna osoba je jako ekstrovertirana, dok je druga introvertirana i stidljiva. S obzirom

na te crte ličnosti, ekstrovertirana osoba je dominantnija u društvu, ide na zabave i svima nudi svoje usluge sviranja gitare zbog čega je mnogi bendovi zovu da svira za njih. Druga osoba, budući da je introvertirana, tipično izbjegava druženje s ljudima i svira većinom u društvu poznanika zbog čega ne dobiva puno poziva od bendova da svira za njih. Štoviše, možemo očekivati da osoba koja je izrazito introvertirana neće djelovati u skladu sa svojim željama i aspiracijama da postane glazbena zvijezda jer to zahtijeva poduzimanje radnji koje su joj inače izrazito neugodne (hvalisanje, stavljanje sebe u prvi plan, druženje u širokom društvu, itd.). Stoga možemo očekivati da se te želje uopće neće kanalizirati ili manifestirati u njezinom djelovanju.

Takvo poimanje crta ličnosti korisno je usvojiti kako bismo objasnili selektivnost samoobmane. Upućuje nas da se pitamo kakva osoba mora biti i u pogledu čega će se samoobmanjivati, tj. u pogledu kojih će sadržaja biti sklonija formirati motivacijski pristrana vjerovanja. Neka istraživanja sugeriraju da su ekstrovertiranije osobe sklonije formirati motivacijski pristrana vjerovanja u pogledu svog društvenog i intelektualnog statusa, dok one koje karakteriziraju crte ličnosti poput savjesnosti i osjećaja za dužnost imaju veću tendenciju percipirati sebe kao moralno kreposne osobe i u skladu s time formirati iskrivljena vjerovanja (vidi npr. Paulhus i John 1998). Koristeći ovaj pojmovni aparat, razlika u sadržajima motivacijski pristranih vjerovanja može se objasniti time što ekstrovertiranije osobe češće imaju potrebu za dominacijom i uspjehom u međuljudskim odnosima, dok osobe koje karakterizira savjesnost češće imaju potrebu za pripadnošću i stavljaju veći naglasak na kolektivitet i društveni interes.<sup>14</sup>

Nadalje, pozivanje na crte ličnosti upućuje na istraživanje drugih empirijskih fenomena koji se mogu povezati sa samoobmanom (van der Leer i McKay 2017). Istraživanja pokazuju da su ljudi skloni formirati optimistička vjerovanja (Jefferson, Bortolotti i Kuzmanovic 2017). Na primjer, ljudi često podcjenjuju objektivne vjerojatnosti da će doživjeti loša iskustva poput bolesti, ozljede, razvoda, itd. Štoviše, istraživanja pokazuju kako ljudi zbog motivacijske ili afektivne pristranosti asimetrično ažuriraju vjerovanja – poželjne informacije više utječu na formiranje vjerovanja od nepoželjnih.

---

<sup>14</sup> Ovaj vrlo pojednostavljeni primjer koristim radi pokazivanja kako crte ličnosti u principu mogu igrati eksplanatornu ulogu u objašnjenju pojedinih slučajeva samoobmane. Paulhus i suradnici (1998) razvili su empirijski model koji uključuje općenitiju teoriju o društveno poželjnom samoprezentiranju. Za empirijsku provjeru tog modela, vidi npr. Galić, Jerneić i Belavić (2009) i Parmač Kovačić (2015).

Ovi rezultati se mogu lakše shvatiti kratkim opisom ove istraživačke paradigme. Prvo se pita osobu da ponudi vlastitu procjenu vjerojatnosti da će, na primjer, u budućnosti dobiti rak. U drugom koraku joj se predloži učestalost (objektivna vjerojatnost) dobivanja raka među osobama iz njezine socioekonomske ili sociokulturne grupe. U trećem koraku se od nje traži da ažurira svoje procjene na temelju ponuđenih objektivnih vjerojatnosti. Nakon toga istraživač izračuna kolika je procijenjena pogreška (razlika između procijenjene vjerojatnosti koju daje ispitanik i objektivne informacije) i koliko ona utječe na ažuriranje vjerovanja.

Istraživanja pokazuju da procijenjene pogreške više utječu na ažuriranje vjerovanja kada je informacija poželjna (tj. procijenjena vjerojatnost je manja nego objektivna vjerojatnost) nego kada je informacija nepoželjna (tj. procijenjena vjerojatnost je veća nego objektivna vjerojatnost) [vidi npr. Sharot, Korn i Dolan 2011; Kuzmanovic i Rigoux 2017]. Nadalje, neuroznanstvena istraživanja također sugeriraju da upravo afektivna i motivacijska vrijednost informacije imaju istaknuti utjecaj na ažuriranje vjerovanja. Na primjer, Kuzmanovic i suradnici (2018), koristeći kompjutacijsko modeliranje i funkcionalnu magnetsku rezonanciju, pokazuju da obrazac aktivacije neuralne mreže koja povezuje ventromedijalni prefrontalni korteks (zadužen za vrednovanje očekivane afektivne vrijednosti podražaja) i dorzomedijalni korteks (smatra se više kognitivnim dijelom mozga jer ažurira informacije bez obzira na afektivnu vrijednost) predviđa veličine optimistički pristranog ažuriranja vjerovanja. Dakle, dijelovi mozga koji se nalaze u podlozi procesiranja afektivnih podražaja mogu utjecati i modulirati dijelove mozga koji procesiraju afektivno neutralne informacije. Ovi podaci nam daju razlog za spekulaciju da već na razini mozga možemo primijetiti procese koji bi odgovarali motivacijski pristranom formiranju vjerovanja.<sup>15</sup>

Nadalje, važna za ovaj kontekst je činjenica da je način ažuriranja vjerovanja, kojemu odgovara obrazac aktivacije dijelova mozga, povezan s crtama ličnosti (Sharot, Korn i Dolan 2011). Osobe koje karakterizira optimističnost manje uzimaju u obzir informacije koje ukazuju na nepoželjnu diskrepanciju između njihovog predviđanja nekog događaja i vjerojatnosti da se taj događaj dogodi (tj. kada je negativni događaj vjerojatniji nego što osoba predviđa). S druge strane, pesimističnije osobe ili ne pokazuju asimetriju u ažuriranju vjerovanja ili pokazuju pesimistično ažuriranje vjerovanja (osobito ako pate od težeg oblika depresije).

---

<sup>15</sup> Za reference i pregled drugih neuroznanstvenih istraživanja relevantnih za samoobmanu, vidi Lauria i Preissmann (2018).

Općenito gledajući, upravo izloženi prijedlog u skladu je s Pedrinim rješenjem. Ideja je da će potpuno objašnjenje (nadopunjavanje *ceteris paribus* uvjeta) zašto se neka osoba samoobmanjuje u određenoj situaciji uključivati činjenicu da je ona takav tip osobe<sup>16</sup> koja je sklona formirati tu vrstu motivacijski pristranog vjerovanja. No taj prijedlog je informativniji od Pedrininog jer upućuje na konkretnije crte ličnosti i dodatne okolnosti koje, osim relevantnih motivacijskih stanja, mogu biti važne kako bismo objasnili pojedine slučajeve samoobmane.

Također predstavlja okvir koji može zahvatiti različite elemente koje su uveli drugi autori i u određenom je smislu neutralan između intencionalističkih i deflacijskih gledišta. Osim želja i afektivnih stanja koja se mogu različito manifestirati kod različitih osoba, ovaj pristup može objasniti i utjecaj kognitivnih okvira na samoobmanu. Na primjer, savjesnije osobe mogu sebe doživljavati kao pouzdane ili kao osobe od povjerenja jer su sklonije pridavati veću vrijednost društveno poželjnim ponašanjima i imaju snažniju potrebu za osjećajem pripadnosti. Zbog takve strukture ličnosti takve će osobe biti sklonije samopoimanju koje će im usmjeravati pažnju na poželjnu dokaznu građu i/ili izolirati poželjna vjerovanja u odnosu na nepoželjnu dokaznu građu te općenito iskrivljavati procese formiranja vjerovanja.

Uvođenje pojma crta ličnosti kao eksplanatornog elementa u određenom smislu mijenja perspektivu na problem selektivnosti. Kao što smo vidjeli, on se postavlja kao zahtjev za objašnjenjem zašto se u određenoj situaciji neka osoba samoobmanjuje. Argumentirao sam da tako shvaćen problem zapravo ukazuje na ograničenja intencionalnog objašnjenja. Uvijek se možemo pitati zašto je određena kombinacija želja i vjerovanja dovela do neke mentalne ili fizičke radnje. Kada se iscrpe razlozi, čini se da odgovor jedino možemo pronaći u razmatranju ostalih (neintencionalnih) uvjeta koji moraju biti zadovoljeni kako bi se proces odvio. U ovom odjeljku sam sugerirao da su crte ličnosti te koje kod različitih tipova ljudi mogu na različiti način kanalizirati utjecaj motiva.

Međutim, taj odgovor predstavlja svojevrsno rastapanje (engl. *dissolution*) problema selektivnosti. Naime, način na koji Bermúdez (2000) formulira problem ostavlja dojam da je samoobmana individualni čin koji će se dogoditi ili neće, ovisno o racionalnoj nužnosti da se namjere formiraju u tom trenutku. Takvo gledište dopušta da ista osoba, unatoč istim motivima, u jednom trenutku može, a u drugom ne mora formirati

---

<sup>16</sup> Koju, između ostalog, karakterizira i određeni način funkcioniranja subpersonalnih neurobioloških mehanizama (usp. Lauria i Preissmann 2018).

samoobmanjujuća vjerovanja, ovisno o tome je li formirala određenu namjeru. Međutim, ako je prijedlog koji se poziva na crte ličnosti na dobrom putu, onda je iluzorno očekivati da će takvi primjeri biti realni. Naravno, osoba može kroz duže vrijeme mijenjati svoj karakter. No, općenito gledajući, budući da crte ličnosti predstavljaju temporalno stabilne dispozicije za ponašanje, može se očekivati da će osoba koja ima jaku želju da nešto bude slučaj, te ima osobnost (uključujući i njezine neurobiološke temelje) koja je čini prijemčivom na formiranje motivacijski pristranih vjerovanja, biti *sklona* formirati samoobmanjujuća vjerovanja. Ovdje se selektivnost samoobmane objašnjava time što će sadržaj, intenzitet i učestalost pristranih vjerovanja varirati ovisno o okolnostima, motivima i crtama ličnosti, ali nema jamstva da će se ona formirati pod pritiskom racionalne nužnosti.

## 5. Zaključak

U ovom radu razmotrio sam problem selektivnosti koji se javlja u raspravama o tome koji je najbolji način objašnjenja fenomena samoobmane. Izvorno je problem formuliran kao prigovor deflacijskim teorijama, u svrhu obrane intencionalističkih teorija samoobmane. Neki autori su pokazali kako niti intencionalističke teorije nisu imune na spomenuti prigovor. U ovom radu, pridružio sam se potonjim kritikama. Argumentirao sam da nedavni Bermúdezov prijedlog rješenja problema selektivnosti uvođenjem pojma kognitivnog okvira nije u potpunosti zadovoljavajući. Nasuprot tome, tvrdio sam da problem selektivnosti zapravo ukazuje na ograničenja pučko-psihološkog objašnjenja ako se ono usko shvati kao da uključuje samo motive i intencionalna stanja djelatnika. Taj problem pokazuje da se u objašnjenju samoobmane trebamo više fokusirati na dodatne uvjete koji moraju biti zadovoljeni kako bismo objasnili ljudske radnje. Oslanjajući se na istraživanja iz psihologije ličnosti, sugerirao sam da se problem selektivnosti može razriješiti razmatranjem uloge koju crte ličnosti imaju u psihološkom objašnjenju radnji i mentalnih procesa.

## Zahvale

Hvala Zdenki Brzović na čitanju i komentiranju ranije verzije ovog rada. Hvala Luci Malatestiju na razgovorima na temelju kojih je izvorni rukopis napisan. Također se zahvaljujem dvama recenzentima na korisnim savjetima kako poboljšati rukopis. Dijelovi rada su predstavljani na skupovima *Novo teme u filozofiji* (29-30. 11. 2018, Udruga za promicanje filozofije, Zagreb) i *Suvremene filozofske teme* (16-17. 05. 2019, Filozofski fakultet u Rijeci). Želim se zahvaliti svim sudionicima i publici

na komentarima na izlaganje. Hvala Sveučilištu u Rijeci na financijskoj potpori u sklopu inicijalnih potpora (Projekt Bcon, broj 17.05.2.2.04). Ovaj rad ishod je mog istraživanja na projektu HIRe (HRZZ-UIP-2017-05-4308) koji financira Hrvatska zaklada za znanost.

### Literatura

- Barnes, A. 1997. *Seeing Through Self-Deception* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Bermúdez, J. L. 1997. "Defending intentionalist accounts of self-deception", *Behavioral and Brain Sciences* 20(1), 107-108.
- Bermúdez, J. L. 2000. "Self-deception, intentions and contradictory beliefs", *Analysis* 60(4), 309-319.
- Bermúdez, J. L. 2005. *Philosophy of Psychology: A Contemporary Introduction* (London: Routledge).
- Bermúdez, J. L. 2017. "Self-deception and selectivity: Reply to Jurjako", *Croatian Journal of Philosophy* 17(1), 91-96.
- Bermúdez, J. L. 2018. "Frames, rationality, and self-control", u: J. L. Bermúdez (ur.), *Self-Control, Decision Theory, and Rationality* (Cambridge: Cambridge University Press), 179-203.
- Biondić, M. 2017. "Pučka psihologija: Znanstvene perspektive realizma, eliminativizma i instrumentalizma", *Filozofska istraživanja* 37(3), 559-578.
- Cherniak, C. 1981. "Minimal rationality", *Mind* 90(358), 161-183.
- Choi, S. i Fara, M. 2018. "Dispositions", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, E. N. Zalta (ur.), <https://plato.stanford.edu/archives/fall2018/entries/dispositions/> (pristupljeno 26. 12. 2019).
- Churchland, P. M. 1981. "Eliminative materialism and the propositional attitudes", *Journal of Philosophy* 78, 67-90.
- Correia, V. 2014. "From Self-deception to self-control: Emotional biases and the virtues of precommitment", *Croatian Journal of Philosophy* 14(3), 309-323.
- Davidson, D. 2001. *Essays on Actions and Events* (Clarendon: Oxford University Press).
- Davidson, D. 2004. *Problems of Rationality* (Clarendon: Oxford University Press).
- Galeotti, A. E. 2016. "Straight and twisted self-deception", *Phenomenology and Mind* 11, 90-99.
- Galić, Z., Jerneić, Ž. i Belavić, M. 2009. "O svecima i superherojima: Provjera Paulhusova modela socijalne poželjnosti", *Društvena istraživanja* 18(6), 977-997.



- Gur, R. C. i Sackeim, H. A. 1979. "Self-deception: A concept in search of a phenomenon", *Journal of Personality and Social Psychology* 37(2), 147-169.
- Jefferson, A., Bortolotti, L. i Kuzmanovic, B. 2017. "What is unrealistic optimism?" *Consciousness and Cognition* 50, 3-11.
- Jurjako, M. 2013. "Self-deception and the selectivity problem", *Balkan Journal of Philosophy* 5(2), 151-162.
- Jurjako, M. 2017. "Normative reasons: Response-dependence and the problem of idealization", *Philosophical Explorations* 20(3), 261-275.
- Kunda, Z. 1990. "The case for motivated reasoning", *Psychological Bulletin* 108(3), 480-498.
- Kuzmanovic, B. i Rigoux, L. 2017. "Valence-dependent belief updating: Computational validation", *Frontiers in Psychology* 8, <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01087>.
- Kuzmanovic, B., Rigoux, L. i Tittgemeyer, M. 2018. "Influence of VmPFC on DmPFC predicts valence-guided belief formation", *The Journal of Neuroscience* 38(37), 7996-8010.
- Lauria, F. i Preissmann, D. 2018. "What does emotion teach us about self-deception? Affective neuroscience in support of non-intentionalism", *Les ateliers de l'éthique* 13(2), 70-94.
- van der Leer, L. i McKay, R. 2017. "The optimist within? Selective sampling and self-deception", *Consciousness and Cognition* 50, 23-29.
- McCrae, R. R. i Costa, P. T. 1999. "A five-factor theory of personality", u: L. A. Pervin i O. P. John (ur.), *Handbook of Personality: Theory and Research*, drugo izdanje (New York / London: The Guilford Press), 139-153.
- Mele, A. R. 1997. "Real self-deception", *Behavioral and Brain Sciences* 20(1), 91-102.
- Mele, A. R. 1998. "Motivated belief and agency", *Philosophical Psychology* 11(3), 353-369.
- Mele, A. R. 2001. *Self-Deception Unmasked* (Princeton: Princeton University Press).
- Mele, A. R. 2003. "Emotion and desire in self-deception", *Royal Institute of Philosophy Supplement* 52, 163-179.
- Mele, A. R. 2006. "Self-deception and delusions", *European Journal of Analytic Philosophy* 2(1), 109-124.
- Mele, A. R. 2019. "Self-deception and selectivity", *Philosophical Studies*, <https://doi.org/10.1007/s11098-019-01334-9>
- Mijović-Prelec, D. i Prelec, D. 2010. "Self-deception as self-signalling: A model and experimental evidence", *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 365(1538), 227-240.

- Miščević, N. 1990. *Uvod u filozofiju psihologije* (Zagreb: Grafički zavod Hrvatske).
- Mischel, W. i Shoda, Y. 1999. "Integrating dispositions and processing dynamics within a unified theory and personality: The cognitive-affective personality system", u: L. A. Pervin i O. P. John (ur.), *Handbook of Personality: Theory and Research*, drugo izdanje (New York / London: The Guilford Press), 197-218.
- Parmač Kovačić, M. 2015. "Sveci i superheroji, ili općenito savršeni: Provjera mogućnosti odvajanja egoističkoga od moralističkoga socijalno poželjnoga odgovaranja", *Psihologijske teme* 24(2), 259-77.
- Paulhus, D. L. i John, O. P. 1998. "Egoistic and moralistic biases in self-perception: The interplay of self-deceptive styles with basic traits and motives", *Journal of Personality* 66(6), 1025-1060.
- Pedriani, P. 2010. "Cognition and desires: How to solve the 'selectivity problem' for self-deception", u: *Pratiche Della Cognizione, Proceedings of the AISC2010* (Italian Society for Cognitive Sciences), 131-135.
- Polšek, D. i Bokulić, M. 2013. "Dvije paradigme objašnjenja kognitivnih pristranosti u odlučivanju: 'biheviorna ekonomija' i 'ekološka racionalnost'", *Društvena istraživanja* 22(2), 303-323.
- Reitsma, R. L. 2017. "'Yes, the theory is abstemious, but...': A critique of Yehezkel", *European Journal of Analytic Philosophy* 13(1), 59-79.
- Schick, F. 2003. *Ambiguity and Logic* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Schroeder, T. 2004. *Three Faces of Desire* (Oxford: Oxford University Press).
- Sharot, T., Korn, C. W. i Dolan, R. J. 2011. "How unrealistic optimism is maintained in the face of reality", *Nature Neuroscience* 14(11), 1475-1479.
- Smith, M. 1994. *The Moral Problem* (Oxford: Basil Blackwell).
- Sušnik, M. 2012. "Hjumovska teorija motivacije: u obranu dogme", *Prolegomena* 11(1), 83-105.
- Talbott, W. J. 1995. "Intentional self-deception in a single coherent self", *Philosophy and Phenomenological Research* 55(1), 27-74.
- Tonković Grabovac, M. 2013. "Povijest proučavanja i pregled konceptualizacija socijalno poželjnog odgovaranja na upitnicima ličnosti", *Društvena istraživanja* 22(3), 413-434.
- Trope, Y. i Liberman, A. 1996. "A social hypothesis testing: Cognitive and motivational mechanisms", u: E. Higgins i A. Kruglanski (ur.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (New York: The Guilford Press), 239-270.
- Tversky, A. i Kahneman, D. 1981. "The framing of decisions and the psychology of choice", *Science* 211(4481), 453-458.
- Winter, D. G. i Barenbaum, N. B. 1999. "History of modern personality theory and research", u: L. A. Pervin i O. P. John (ur.), *Handbook of Personality: Theory and Research*, drugo izdanje (New York / London: The Guilford Press), 3-30.

Winter, D. G., John, O. P., Stewart, A. J., Klohnen, E. C. i Duncan, L. E. 1998. "Traits and motives: Toward an integration of two traditions in personality research", *Psychological Review* 105(2), 230-250.

Yehezkel, G. 2017. "A defence of a rationalist conception of practical reason", *European Journal of Analytic Philosophy* 13(1), 39-57.

