

*Godišnjak Fakulteta političkih nauka* 19, no. 33–34: 135–154

Izvorni naučni članak

[https://doi.org/10.18485/fpn\\_godisnjak.2025.19.33\\_34.6](https://doi.org/10.18485/fpn_godisnjak.2025.19.33_34.6)

Primljen: 30.9.2025.; Prihvaćen: 27.12.2025.

Nikola Jović\* 

# Emocije i efekat refleksije: afektivno-kognitivno proširenje teorije izgleda\* \*

## *Apstrakt*

Teorija racionalnog izbora polazi od toga da donosioci odluka imaju stabilne preferencije i da objektivno vrednuju verovatnoće, dok bihevioralni pristup odlučivanju pokazuje da se aksiomi racionalnosti u praksi sistematski narušavaju. Teorija izgleda Kanemana i Tverskog objašnjava promene preferencija uokviravanjem ishoda u referentnom domenu dobitaka i gubitaka, ali ne razmatra eksplicitno kako emocionalna stanja donosioca odluka utiču na promenu preferencija, odnosno na efekat refleksije. Ovaj rad ispituje kako incidentalne emocije (ljutnja, tuga, strah i sreća) moderiraju efekat refleksije u eksperimentalnoj situaciji „Azijske bolesti”. Eksperiment je sproveden na 210 ispitanika, uz indukciju emocija kombinovanjem filmskih inserata i vođenog autobiografskog prisećanja. Nalazi potvrđuju osnovni obrazac teorije izgleda u svim emotivnim uslovima, ali pokazuju da emocije značajno menjaju intenzitet refleksije: sreća stabilizuje preferencije i slabi refleksiju, dok tuga i ljutnja pojačavaju polarizaciju između dobitaka i gubitaka. Rezultati se tumače kroz pristupe „emocija kao informacija” i „emocija kao motivacija”.

## *Ključne reči:*

Odlučivanje, teorija izgleda, incidentalne emocije, efekat refleksije, efekat uokviravanja

---

\* Docent na Fakultetu političkih nauka Univerziteta u Beogradu. Kontakt adresa: [nikola.jovic@fpn.bg.ac.rs](mailto:nikola.jovic@fpn.bg.ac.rs)

\*\* Tekst je nastao kao rezultat istraživanja za potrebe pisanja doktorske disertacije.

## OD NORMATIVNE KA DESKRIPTIVNOJ TEORIJI ODLUČIVANJA

Teorija racionalnog izbora (normativna teorija odlučivanja) važila je sve do pojave prvih kritika zasnovanih na bihevioralnom (psihološkom) modelu odlučivanja za „jedinstveni okvir za razumevanje ukupnog ljudskog ponašanja”.<sup>1</sup> Ova teorija polazi od pretpostavke da donosioci odluka raspolažu stabilnim i doslednim preferencijama, da objektivno procenjuju verovatnoće i da biraju one alternative koje maksimizuju njihovu očekivanu korisnost. Ovakvog donosioca odluke u literaturi najčešće srećemo pod nazivom *homo economicus*. Sa druge strane, bihevioralna teorija odlučivanja nastala je iz potrebe da se utvrdi da li u realnosti dolazi do kršenja aksioma normativne teorije odlučivanja. Za razliku od normativne teorije odlučivanja, koja definiše propozicije racionalnog ponašanja („kako bi ljudi trebalo da donose odluke”), deskriptivna teorija analizira stvarne obrasce ponašanja donosilaca odluka u konkretnim situacijama („kako ljudi zaista donose odluke”). „Primarni cilj deskriptivne teorije jeste da razume i objasni kako pojedinci razmatraju dostupne informacije i kako na osnovu njih dolaze do odluke. Deskriptivna teorija odlučivanja bavi se onim što u normativnoj teoriji biva izdvojeno kao odstupanje od kriterijuma racionalnog ponašanja. Centar interesovanja čine kako osobenosti i ograničenja kognitivnog sistema donosilaca odluke, tako i drugi psihološki uzroci grešaka koje on pravi kada donosi odluku.”<sup>2</sup> U tom smislu, bihevioralni pristup odlučivanju predstavlja širi teorijski okvir od racionalnog izbora, jer polazi od pretpostavke da su ljudske odluke često oblikovane kognitivnim ograničenjima, heuristikama i kontekstom.

Izlazak iz dominantno ekonomskih metodoloških okvira teorije racionalnog izbora i okretanje eksperimentalnim i laboratorijskim istraživanjima u okviru psihologije, potom i bihevioralne ekonomije, omogućili su dublje i empirijski utemeljenije razumevanje procesa odlučivanja. Kritike normativne teorije počinju sa člankom Varda Edvardsa (Ward Edwards) *Teorija odlučivanja*<sup>3</sup>, koji otvara vrata za nove ideje. Uz Edvardsa, važno je spomenuti Morisa Alea<sup>4</sup> (Maurice Allais) i Leonarda Sevidža<sup>5</sup> (Leonard J. Savage), koji su takođe

<sup>1</sup> Gary S. Becker, *The Economic Approach to Human Behaviour*, The University of Chicago Press, Chicago, 1976, p. 14.

<sup>2</sup> Kaja Damjanović i Ivana Janković, „Normativna i deskriptivna teorija donošenja odluka u uslovima rizika”, *Theoria*, Vol. 57, No. 4, str. 27.

<sup>3</sup> Ward Edwards, „The Theory of Decision Making”, *Psychological Bulletin*, Vol. 41.

<sup>4</sup> Maurice Allais, and Ole Hagen, *Expected Utility Hypothesis and the Allais Paradox*, Reidel, Dordrecht–Boston, 1979.

<sup>5</sup> Leonard J. Savage, *The Foundations of Statistics*, Wiley, New York, 1954.

u prvom talasu kritika normativne teorije odlučivanja dokazivali da se normativne pretpostavke racionalnosti u praksi često krše i da je savršeni *homo economicus* nerealna konstrukcija. Ovi radovi dali su zamajac istraživanjima koja će dobiti krovni naziv deskriptivna ili bihevioralna teorija odlučivanja. Osnovno polazište bihevioralnog pristupa odlučivanju jeste da ljudi nemaju kapacitet, niti im kontekst odlučivanja to dozvoljava, da u potpunosti prikupe sve relevantne informacije važne za rasuđivanje, procenu i odlučivanje. Osim toga, donosioci odluka nemaju kapacitet ni da sve potencijalne alternative rangiraju prema analizi troškova-koristi, uz dodeljivanje određenog stepena verovatnoće svakoj od razmatranih opcija. Posmatrano iz perspektive filozofije evolucije, takva potpuna racionalnost ne samo da je nedostižna već je i adaptivno disfunkcionalna. Upravo zato nastao je realističniji pogled na ljudsko rasuđivanje koji je Herbert Sajmon (Herbert Simon) 1957. godine nazvao ograničena racionalnost (*bounded rationality*).<sup>6</sup> Ovim konceptom apostrofiraju se kako strukturalna, tako i kognitivna ograničenja koja oblikuju proces donošenja odluka. „Uopšteno rečeno, naš zadatak je da zamenimo sveobuhvatnu racionalnost ekonomskog čoveka sa racionalnim ponašanjem koje je kompatibilno sa realnim pristupom informacijama i računarskim sposobnostima, koja organizmi, a tu mislimo pre svega na čoveka, zapravo imaju.”<sup>7</sup> Prema Sajmonu, „ljudsko racionalno ponašanje [...] oblikuje se makazama čija jedna oštrica predstavlja strukturu okruženja u kojem se odluka donosi, dok druga oštrica predstavlja kompjutacione sposobnosti donosioca odluke”.<sup>8</sup> U ovakvom okviru, odlučivanje se ne zasniva na idealizovanom principu maksimalizacije korisnosti, već na pragmatičnoj logici zadovoljavajućih rešenja, u kojoj pojedinci teže dovoljno dobrim, a ne optimalno najboljim ishodima. Za Laua (Robert Lau), donosilac odluka je vođen optimizacijom koja ima dva inherentna cilja i namere: (1) „želje da se donese dobra odluka, (2) želje da se do odluke dođe sa što manje kognitivnih napora”.<sup>9</sup>

Polazeći od razlike između normativnog i deskriptivnog pristupa, bihevioralna teorija odlučivanja razvijena je kao odgovor na pitanje u kojoj meri se realno ponašanje donosilaca odluka poklapa sa postulatima normativnih modela racionalnosti. Normativnu tradiciju u teoriji odlučivanja u velikoj meri određuje teorija očekivane korisnosti Fon Nojmana (John von

---

<sup>6</sup> Herbert Simon, *Models of Man*, Wiley, New York, 1957.

<sup>7</sup> Herbert Simon, “A Behavioural Model of Rational Choice”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1, p. 99.

<sup>8</sup> Herbert A. Simon, “Invariants of Human Behaviour”, *Annual Review of Psychology*, Vol. 41, p. 7.

<sup>9</sup> Robert Lau, “Models of decision-making”, in: David Sears, Leonie Huddy, and Robert Jervis (eds.), *Oxford Handbook of Political Psychology*, Oxford University Press, Oxford, 2003, p. 31.

Neumann) i Morgenšterna (Oskar Morgenstern), koja pretpostavlja dosledne preferencije i izbor alternative koja maksimizuje očekivanu korisnost.<sup>10</sup> Nasuprot tome, bihevioralni pristup ukazuje da se u praksi često javljaju sistematska odstupanja od tih aksioma, što su empirijski i teorijski razrađivali autori poput Edvardsa, Sevidža i Alea. U tom okviru, Herbert Sajmon dodatno problematizuje normativni ideal savršene racionalnosti. „Tradicionalna ekonomska teorija postulira *ekonomskog čoveka*, koji je uz to što je *ekonomski*, ujedno i *racionalan*. Za ovog čoveka se pretpostavlja da poseduje znanje o relevantnim aspektima svog okruženja, koje je ako ne apsolutno kompletno, onda makar impresivno jasno i sveobuhvatno. Za njega se pretpostavlja da ima dobro organizovan i stabilan sistem preferencija, kao i kompjutacione sposobnosti koje mu omogućavaju da izračuna koja će od alternativnih akcija koje su mu na raspolaganju dopustiti da dostigne najvišu moguću tačku na njegovoj skali preferencija.”<sup>11</sup>

Međutim, prema Sajmonu, donosilac odluke bira alternative ne po principu korisnosti, već analizirajući da li opcija zadovoljava ili ne zadovoljava. Osim toga, postizanje zadovoljavajućeg, a ne maksimalno najboljeg rešenja, zahteva uvažavanje tri ključna ograničenja savršene racionalnosti: (a) ograničene kognitivne resurse potrebne za analitičko vrednovanje alternativa, (b) nemogućnost potpunog sagledavanja svih opcija i (c) nestabilnost preferencija u različitim kontekstima odlučivanja.<sup>12</sup> Važno je istaći da je Sajmon, u skladu sa tadašnjim epistemološkim i metodološkim dometima nauke, bio svestan ograničene mogućnosti preciznog razdvajanja ovih oblika ograničenja, prepoznajući njihovu međusobnu isprepletenost u realnim procesima odlučivanja: „Moramo biti spremni za mogućnost da se ono što nazivamo 'okruženje' zapravo nalazi 'pod kožom' bioloških organizama.”<sup>13</sup> U narednim decenijama, eksperimentalna istraživanja i novi pristupi unutar bihevioralne teorije odlučivanja dodatno su potvrdili Sajmonove uvide, među kojima se kao jedna od prvih i najuticajnijih izdvojila teorija izgleda (*Prospect Theory*).

---

<sup>10</sup> John von Neumann and Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behaviour: 60th Anniversary Commemorative Edition*, Princeton University Press, Princeton, 1944.

<sup>11</sup> Ibid, p. 99.

<sup>12</sup> Ibid.

<sup>13</sup> Herbert Simon, “A Behavioural Model of Rational Choice”, nav. delo, p. 101.

## TEORIJA IZGLEDA

Oslanjajući se na Sajmonov pionirski rad, Danijel Kaneman (Daniel Kahneman) i Amos Tverski (Amos Tversky) razvili su ne samo najuticajnije psihološku teoriju odlučivanja već i robusnu metodologiju za proveru osnovnih aksioma racionalnog izbora. Nizom eksperimenata i metodološki inovativnih protokola, njih dvojica su proizveli obilje empirijskog uvida koji pokazuje da odstupanja od racionalnosti nisu ni sporadična ni slučajna, već sistematska i duboko ukorenjena u ljudskim kognitivnim procesima. Teorija izgleda pokazala je da su „devijacije stvarnog ponašanja u odnosu na normativni model toliko rasprostranjene da ne mogu biti ignorisane, da su suviše sistematske da bi se smatrale slučajnom greškom i suviše suštinske da bi se na njih moglo odgovoriti ublažavanjem normativnih zahteva”.<sup>14</sup>

Novine u razmatranju procesa odlučivanja koje uvode Kaneman i Tverski uglavnom su se ticale proračuna verovatnoće i stabilnosti/tranzitivnosti preferencija, dok normativna teorija odlučivanja verovatnoću tretira na strogo formalizovan i koherentan način, što će reći da su verovatnoće stabilne, konzistentne i matematički verodostojne reprezentacije neizvesnosti u stvarnosti. Međutim, Kaneman i Tverski su smatrali da ne postoje objektivne već subjektivne verovatnoće, odnosno da jednoj istoj alternativni donosioci odluka mogu pripisati različite verovatnoće. „Klasična teorija očekivane korisnosti pretpostavlja da donosilac odluke verovatnoću za pobjedu od 50% vrednuje kao verovatnoću od 50% za pobjedu. Funkcija težinskih koeficijenata teorije izgleda otkriva da odnos verovatnoće i našeg doživljaja verovatnoće nije linearan.”<sup>15</sup> Takođe, ova dva autora smatrala su i da preferencije donosioca odluka nisu tako stabilne kako pretpostavlja teorija racionalnog izbora. Da bi to dokazali, uveli su jednu novinu u istraživanja o procesu donošenja odluka, a to je referentni okvir u kojem se odluka donosi, a koji se najčešće predstavlja kao domen dobitaka ili domen gubitaka. Ovaj princip se najjasnije ispoljava u hipotetičkoj zamisli da se donosioci odluka ne ophode isto prema riziku u situacijama dobitaka i gubitaka. Eksperimenti koje su sproveli pokazali su da su donosioci odluka u domenu dobitaka skloni izboru sigurnih opcija, dok u domenu gubitaka češće biraju rizične alternative, pokazujući sklonost ka preuzimanju rizika. Ovaj nalaz im je poslužio da pokažu da naš sistem preferencija nije tako stabilan. Za samu teoriju izgleda posebno su važne dve funkcije: funkcija vrednosti i funkcija težinskih koeficijenata. Za funkciju vrednosti važno je istaći da: „(a) ljudi implicitno evaluiraju ishode kroz dobitke i gubit-

<sup>14</sup> Amos Tversky and Daniel Kahneman, “Rational Choice and the Framing of Decisions”, *The Journal of Business*, Vol. 59, No. 4, p. 252.

<sup>15</sup> Kaja Damnjanović i Ivana Janković, „Normativna i deskriptivna teorija donošenja odluka”, nav. delo, str. 37.

ke, (b) postaju više senzitivni na promenljivost ishoda što su bliže referentnoj tački, (c) doživljavaju gubitke i dobitke različitim intenzitetom".<sup>16</sup> Funkcija težinskih koeficijenata otkriva ljudsku sklonost da „precenjuje male verovatnoće i da potcenjuje velike verovatnoće”<sup>17</sup>, što je potvrda teze da donosioci odluka kalkulišu subjektivne, a ne objektivne verovatnoće.

Teorija izgleda počiva na četiri važna metodološka stuba. Prvi je referentna zavisnost. Referentna zavisnost polazi od toga da se procene ishoda ne zasnivaju na njihovoj apsolutnoj vrednosti, već na poređenju sa referentnom tačkom ili okvirom. Isti ishod može biti doživljen kao dobitak ili gubitak u zavisnosti od početne pozicije donosioca odluke. Drugi stub je averzija prema gubicima. Prema ovom aspektu teorije izgleda, gubici se subjektivno doživljavaju snažnije nego dobiti iste nominalne vrednosti. Zbog toga se ponašanje ljudi sistematski razlikuje u domenu dobitaka i u domenu gubitaka, posebno u odnosu prema riziku. Treći stub se odnosi na umanjivanje povratka i za dobitke i za gubitke. Ovo znači da osetljivost na promene vrednosti opada kako se ishodi udaljavaju od referentne tačke, i kod dobitaka i kod gubitaka. Ovaj obrazac je u suprotnosti sa pretpostavkom linearne korisnosti u teoriji očekivane korisnosti. Četvrti stub postulira ponderisanje verovatnoće, na takav način da se podrazumeva da ljudi ne percipiraju verovatnoće linearno, već preuveličavaju male i potcenjuju velike verovatnoće. Zbog toga promene na krajevima skale verovatnoće imaju nesrazmerno snažan uticaj na donošenje odluka.<sup>18</sup>

Uvide o referentnoj zavisnosti Kaneman i Tverski najbolje ilustruju eksperimentom u kojem su ispitanici zamoljeni da jednu ruku drže u veoma toploj vodi, a drugu u prilično hladnoj vodi. Nakon određenog vremena, zamoljeni su da obe ruke stave u vodu iste temperature. Posledično, ona ruka koja je bila u vreloj vodi proizvodiće osećaj hladnoće, dok će druga ruka, koja je bila u hladnoj vodi, proizvoditi osećaj toplote. Zaključak koji su Kaneman i Tverski iz toga izveli bio je da se naša percepcija prilagođava referentnim okvirima u kojima *operiše*. Sa ovog nivoa oni su apstrahovali dobijene uvide na odluke koje podrazumevaju rizične i neizvesne situacije i došli do zaključka da postoje opravdani razlozi da verujemo da sa promenom referentne tačke dolazi do promena preferencija. To znači da funkcija korisnosti zavisi od promena u referentnom okviru. Na primer, ukoliko je vlast u državi X navikla građane da redovno povećava plate i penzije, izostanak takve politike biće

---

<sup>16</sup> Arnaldo Oliveira, “A Discussion of Rational and Psychological Decision-Making Theories and Models: The Search for Cultural-Ethical Decision Making Mode”, *Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies*, Vol. 12, No. 2, p. 13.

<sup>17</sup> Ibid., p. 13.

<sup>18</sup> Više u: Stanford Encyclopedia of Philosophy, *Bounded Rationality*, Stanford University, 2018.

doživljen kao ozbiljan gubitak, čak i ako objektivno ne dolazi do smanjenja primanja. Nasuprot tome, u društvu Y, u kojem građani nikada nisu internalizovali očekivanja redovnih povećanja, izostanak istih mera ne bi bio naročito primećen.

Kada je reč o averziji prema gubicima, uvidi dobijeni iz eksperimenta iz 1990. godine mogu poslužiti za najjednostavnije objašnjenje ovog fenomena, a koji se ticao efekta posedovanja (*endowment effect*).<sup>19</sup> Eksperimentalni dizajn uključivao je dve grupe učesnika. Jedna grupa dobila je lepo stilizovanu šolju, dok druga grupa nije dobila ništa. Nakon toga, eksperimentator je grupi koja poseduje šolju postavio pitanje za koliko bi prodali šolju (cena prihvatanja), dok je drugoj grupi, koja ne poseduje šolju, postavio pitanje za koliko bi istu tu šolju kupili (cena plaćanja). Nalazi iz ove eksperimentalne studije pokazuju da postoji jaz između ove dve cene. Naime, oni koji poseduju šolju tražili su veću cenu nego što su bili spremni da plate oni koji je ne poseduju. Razlog za to nalazi se upravo u efektu posedovanja, odnosno većeg vrednovanja gubitka onoga što posedujemo, makar to bila i šolja koju smo pet minuta pre toga dobili. Dakle, kada oni koji poseduju šolju donose odluku kolika je cena za koju bi je prodali, oni ne obračunavaju samo nominalnu cenu šolje već i koštanje psihološkog osećanja gubitka nečega što poseduju. Sa druge strane, učesnici u eksperimentu iz druge grupe nisu imali takav psihološki odnos prema šolji, što dovodi do toga da je njihova cena nominalna i niža. Otuda glavni nalaz ove studije ukazuje na to da ljudi imaju averziju prema gubicima, odnosno na činjenicu da ljude psihološki više boli gubitak nego što ih zadovoljava dobitak.

Empirijski nalazi do kojih su Kaneman i Tverski došli nizom laboratorijskih eksperimenata kulminirali su razvojem kumulativne teorije izgleda (*Cumulative Prospect Theory*)<sup>20</sup>, formalno predstavljene 1992. godine. Ova teorija zadržava ključne postavke originalne teorije izgleda (referentnu zavisnost, averziju prema gubicima, umanjenu osetljivost na dobitke i gubitke, kao i nelinearno ponderisanje subjektivno percipiranih verovatnoća), dodatno precizirajući način na koji se verovatnoće kumulativno transformišu u procesu odlučivanja. Efekat refleksije na specifičan način sumira sistematska odstupanja od normativnog modela racionalnog odlučivanja, koja su bila uočljiva u navedenoj seriji eksperimenata. Efekat refleksije govori o tome kako ljudi vrednost identičnog intenziteta ne doživljavaju isto u zavisnosti od domena u kom se nalaze. Efekat refleksije ukazuje na to da ljudi ishode iste no-

---

<sup>19</sup> Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler, "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem", *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 6.

<sup>20</sup> Amos Tversky and Daniel Kahneman, "Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty", *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 5, No. 4.

minimalne vrednosti različito procenjuju u zavisnosti od toga da li se nalaze u domenu dobitaka ili gubitaka, što dovodi do promena u odnosu prema riziku i, posledično, do promene preferencija.

Različiti deskriptivni okviri (efekat uokviravanja), naročito oni koji ishode formulišu u terminima dobitaka ili gubitaka, aktiviraju različite referentne tačke, što dovodi do sistematskih promena u preferencijama. Na primer, prilikom razgovora sa lekarom o mogućim ishodima vaše operacije, postoji najmanje dva načina da vam lekar saopšti jednu istu stvar kada je reč o stopi smrtnosti: (1) procenat pacijenata koji ne prežive operaciju iznosi 10%, (2) procenat pacijenata koji prežive operaciju iznosi 90%. Najvećem broju pacijenata prvi okvir podstiče strah i dilemu da li da pristanu na operaciju, dok drugi okvir podstiče poverenje u doktora i lekarsku proceduru u datom slučaju i umiruje dileme. Klasičan primer predstavlja eksperiment „Azijska bolest”, u kojem su Kaneman i Tverski pokazali da identične statističke informacije, formulisane pozitivno ili negativno, proizvode značajno različite obrasce izbora.<sup>21</sup>

### *Situacija I*

*Pretpostavimo da se nalazimo u sledećoj situaciji: Sjedinjene Američke Države se pripremaju za izbijanje epidemije neobične azijske bolesti, za koju se očekuje da odnese 600 života. Predložena su dva plana akcije:*

*Plan A garantuje da će 200 ljudi preživeti.*

*Plan B garantuje sa verovatnoćom od 1/3 da će preživeti svih 600 ljudi i sa verovatnoćom od 2/3 da neće preživeti niko.*

### *Situacija II*

*Pretpostavimo da se nalazimo u sledećoj situaciji: Sjedinjene Američke Države se pripremaju za izbijanje epidemije neobične azijske bolesti za koju se očekuje da odnese 600 života. Predložena su dva plana akcije:*

*Plan C garantuje siguran gubitak 400 života.*

*Plan D garantuje sa verovatnoćom od 1/3 da niko neće umreti i sa verovatnoćom od 2/3 da će svih 600 ljudi umreti.*

Iz perspektive teorije očekivane korisnosti, racionalni donosilac odluka trebalo bi da izračuna očekivane vrednosti svih opcija. Kada to učini, postane mu jasno da su opcije A i B ekvivalentne opcijama C i D, jer u oba slučaja očekivani ishod podrazumeva isti broj spasenih, odnosno izgubljenih živo-

---

<sup>21</sup> Amos Tversky and Daniel Kahneman, “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice”, *Science*, Vol. 211.

ta. Normativno posmatrano, opcije A i C, kao i opcije B i D, predstavljaju iste izbore, te bi racionalni donosilac odluka trebalo da pokaže dosledne preferencije u obe situacije. Međutim, eksperimentalni nalazi demonstriraju suprotno. U situaciji I većina ispitanika bira sigurnu opciju A, dok u situaciji II većina bira rizičnu opciju D.<sup>22</sup> Nalazi pokazuju da leksičko uokviravanje aktivira ključne psihološko-bihevioralne mehanizme teorije izgleda, pre svega averziju prema gubicima i subjektivno ponderisanje verovatnoća, što dovodi do sistematskog narušavanja aksioma racionalnog izbora.

### ŠTA NEDOSTAJE VERODOSTOJNIJEM RAZUMEVANJU TEORIJE IZGLEDA?

Iako teorija izgleda i njene kasnije formulacije uspešno objašnjavaju sistematska odstupanja od normativnog modela racionalnog odlučivanja, one se u najvećoj meri fokusiraju na strukturne karakteristike izbora, poput načina uokviravanja ishoda, odnosa prema riziku i subjektivnog ponderisanja verovatnoća. Međutim, ukoliko zamislimo bilo koji proces donošenja odluka, videćemo da se on odvija u konkretnom psihološkom trenutku. To znači da donosioci odluka nisu samo kognitivni procesori informacija, već i afektivna bića koja emocijama „boje” svoje odluke. To otvara pitanje u kojoj meri afektivna stanja koja nisu direktno povezana sa sadržajem odluke, takozvane incidentalne emocije, mogu uticati na izbor između ponuđenih alternativa koje se nalaze pred donosiocima odluka. Incidentalne emocije (često nazivane i slučajnim emocijama) odnose se na emocionalna stanja koja potiču iz izvora koji nije povezan sa samom odlukom (npr. raspoloženje ili neki prethodni događaj), ali ipak mogu uticati na procenu alternativa i izbor.<sup>23</sup> Upravo polazeći od pretpostavke od koje polazi i teorija odlučivanja, da su preferencije kontekstualno oblikovane, važno je razmotriti u kojoj meri i na koji način incidentalne emocije utiču na odluke ljudi u situacijama sličnim zadatku koji je postavljen u eksperimentu „Azijska bolest”. Na primer, optimističan ili dobro raspoložen donosilac odluke može verovatnoću za pozitivan ishod doživljavati kao veću, dok je, sa druge strane, pesimističan i uplašen može doživljavati kao manju. Ovakav istraživački pristup ne dovodi u pitanje osnovne postavke teorije izgleda, niti nastoji da ih zameni alternativnim objašnjenjem procesa odlučivanja. Naprotiv, on zadržava njen analitički okvir i ključne mehanizme, ali ih sa kognitivnog nivoa proširuje na afektivno-kognitivni, čime

---

<sup>22</sup> Ibid., p. 453.

<sup>23</sup> Sa druge strane, integralne emocije su one koje nastaju upravo kao reakcija na sadržaj i/ili proceduru odluke, ali i na očekivane ishode. Ove emocije nisu predmet testiranja u ovoj studiji.

se uvažava činjenica da se odluke donose u konkretnim emocionalnim stanjima. Time se ovo istraživanje prirodno uklapa u savremenu bihevioralnu literaturu, koja naglašava ulogu incidentalnih emocija u odlučivanju, naročito u radovima Dženifer Lerner (Jennifer Lerner)<sup>24</sup>, Loewensteina (George Loewenstein)<sup>25</sup> i Schwarza (Norbert Schwarz)<sup>26</sup>.

Dosadašnja istraživanja pokazuju da različite emocije različito oblikuju ponašanje donosioca odluke u kontekstu „Azijske bolesti”. Ukoliko je fokus analize na valenci emocija, može se videti da emocije pozitivne valence podstiču povećanu averziju prema gubitku. To znači da ljudi u dobrom raspoloženju potencijalne gubitke doživljavaju subjektivno negativnije, što posledično povećava sklonost ka izbegavanju rizika kada je gubitak u fokusu.<sup>27</sup> Jedan od radova koji pokazuju kako emocija entuzijazma smanjuje averziju prema riziku u domenu dobitaka jeste rad Drakmana (James Druckman) i Rouz Makdermot (Rose McDermott).<sup>28</sup> Sa druge strane, kod emocija negativne valence nalazi nisu tako jednoznačni. Studije pokazuju da iako su u pitanju emocije iste valence, one mogu imati različite efekte na odnos prema riziku. Na primer, emocija ljutnje podstiče veću sklonost ka izboru rizičnih alternativa u domenu gubitaka<sup>29</sup>, dok emocija straha ima tendenciju da podstiče ponašanje koje je manje sklono rizičnim izborima.<sup>30</sup>

---

<sup>24</sup> Jennifer Lerner, “Emotion and Decision Making”, *Annual Review of Psychology*, Vol. 66, No. 1.

<sup>25</sup> Jennifer Lerner, Deborah Small, and George Loewenstein, “Heart Strings and Purse Strings: Carryover Effects of Emotions on Economic Decisions”, *Psychological Science*, Vol. 15, No. 5.

<sup>26</sup> Norbert Schwarz, “Feelings as Information: Informational and Motivational Functions of Affective States”, in: E. Higgins, R. Sorrentino (eds.), *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behaviour*, Guilford, New York, 1990.

<sup>27</sup> Tobias Thomas Prietzel, “The Effect of Emotion on Risky Decision Making in the Context of Prospect Theory: A Comprehensive Literature Review”, *Management Review Quarterly*.

<sup>28</sup> James Druckman, and Rose McDermott, “Emotion and the Framing of Risky Choice”, *Political Behaviour*, Vol. 30.

<sup>29</sup> Jennifer Lerner, and Dacher Keltner, “Fear, Anger, and Risk”, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 81.

<sup>30</sup> Ravi Raghunathan, and Michel Pham, “All Negative Moods Are Not Equal: Motivational Influences of Anxiety and Sadness on Decision Making”, *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, Vol. 79, No. 1.

## METODOLOGIJA I DIZAJN ISTRAŽIVANJA

### *Istraživački problem, istraživačko pitanje i hipoteze*

Iako je jasno da teorija izgleda i njeni ključni mehanizmi (referentna zavisnost, averzija prema gubicima i efekat refleksije) uspešno objašnjavaju sistematska odstupanja od normativnog modela racionalnog odlučivanja, ostaje nejasno u kojoj meri i na koji način različita emocionalna stanja utiču na donosiocel odluka i na same mehanizme koji takva odstupanja proizvode. Osnovno istraživačko pitanje ovog rada jeste kako i u kojoj meri incidentalne emocije oblikuju izbor između sigurnih i rizičnih opcija u eksperimentu „Azijska bolest“, kao i intenzitet efekta refleksije u domenu dobitaka i gubitaka. Rad počiva na hipotezi da emocije sistematski utiču na izbor između sigurnih i rizičnih opcija, čime moderiraju intenzitet efekta refleksije u domenu dobitaka i gubitaka i utiču na njega. Sa teorijske strane, pretpostavka na kojoj počiva rad jeste da efekti narušavanja aksioma racionalnog izbora prilikom biranja između sigurnih i rizičnih opcija nisu samo kognitivno već i afektivno uslovljeni. Za razliku od tradicionalne postavke teorije izgleda, koja objašnjava strukturne efekte uokviravanja dobitaka i gubitaka, ali implicitno pretpostavlja psihološki neutralnog donosiocel odluka, uključivanje emocija u analizu omogućava verodostojnije razumevanje procesa odlučivanja.

### *Teorijski pristup*

U radu polazim od dva komplementarna teorijska pristupa koji objašnjavaju ulogu emocija u odlučivanju: emocije kao informacije (*emotion as information*) i emocije kao motivacija (*emotion as motivation*). Kada je reč o emocijama kao informacijama, spoznaja o tome kako se osećamo u vezi sa određenim izborom i alternativama predstavlja veoma važnu informaciju o našim preferencijama. „Značaj emocija vidi se u tome što ovakve vrste osećanja mogu oblikovati naš vrednosni doživljaj određenih alternativa o kojima razmišljamo i između kojih biramo. Ukoliko nam se oko određenih alternativa javi neko negativno/pozitivno osećanje, naš procesni sistem to osećanje doživljava kao informaciju koja je podjednako merodavna u procesu kalkulacija optimalnih izbora.“<sup>31</sup> Na praktičnom nivou, ovaj mehanizam implicira da pozitivno raspoloženje često signalizira sigurnost i odsustvo pretnje, zbog čega donosiocel odluka češće pribegavaju heurističkim i manje zahtevnim strategijama prosuđivanja, umesto detaljne i sistematične obrade informacija. Jedan od nači-

---

<sup>31</sup> Nikola Jović, „Racionalnost, emocije i afektivna revolucija: zašto su emocije zanemarene u politikološkim istraživanjima u Srbiji?“, *Srpska politička misao*, br. 1, str. 142–143.

na na koji se ovaj efekat ispoljava jeste usklađenost raspoloženja (*mood congruence*), odnosno preliivanje incidentalnog raspoloženja (koje nije povezano sa sadržajem odluke) na procenu alternativa, stavove i sudove. U tom pravcu, Keti Mekfarlend (Cathy McFarland), Ketrin Vajt (Katherine White) i Sara Njut (Sarah Newth) pokazuju da ispitanici u pozitivnom raspoloženju češće procenjuju druge ljude kao sposobnije i pozitivnije u odnosu na ispitanike u negativnom raspoloženju.<sup>32</sup> Sa druge strane, pristup koji emocije doživljava kao motivaciju (*emotion as motivation*) ukazuje na to da su donosioci odluka znatno podstaknutiji i posvećeniji da delaju kada se radi o stvarima do kojih im je stalo, nego u situacijama u kojima su ravnodušni. Dokazano je da različite emocije podstiču pojedinca na drugačije vrste delovanja, pa tako neke emocije imaju izraženiju tendencija da vode ka aktivaciji (emocija ljutnje), a druge ka pasivizaciji (emocija straha). Dok osećanje besa podstiče osobu da reaguje proaktivno i ukloni uzroke koji izazivaju ljutnju, strah podstiče ljude na povlačenje.<sup>33</sup>

### *Procedura i uzorak*

Eksperiment je obuhvatio ukupno 210 ispitanika, studenata Fakulteta političkih nauka Univerziteta u Beogradu. Učesnici su bili raspoređeni u deset eksperimentalnih grupa, organizovanih prema pet emocionalnih stanja (ljutnja, tuga, strah, sreća i neutralno raspoloženje), pri čemu je svako stanje bilo operacionalizovano kroz dve paralelne grupe od po 21 ispitanika. Nakon indukovanja ciljane emocije, ispitanici su popunjavali upitnik koji je sadržao ukupno 11 pitanja, a u ovom radu se analizira jedno ključno pitanje, formulirano kao klasični eksperiment „Azijska bolest”. Indukcija emocija sprovedena je kombinovanjem standardizovanih procedura za indukovanje raspoloženja (*Mood Induction Procedures – MIPS*). U prvoj fazi korišćeni su pažljivo odabrani filmski inserti za koje je prethodnim empirijskim istraživanjima potvrđena visoka efikasnost u izazivanju odgovarajućih emocionalnih reakcija.<sup>34</sup> Emocije su indukovane sledećim filmskim insertima: ljutnja – film *Whiplash*; strah – film *Seven*; tuga – film *Dangerous Minds*; sreća – isečak iz *Jimmy Kimmel Live*.

---

<sup>32</sup> Cathy McFarland, Katherine White, and Sarah Newth, “Mood Acknowledgment and Correction for the Mood-Congruency Bias in Social Judgment”, *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 39, No. 5.

<sup>33</sup> Shannon J. Seitz, Charles Lord, and Cherly Taylor, “Beyond Pleasure: Emotion Activity Affects the Relationship Between Attitudes and Behaviour”, *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 33, No. 7.

<sup>34</sup> Emilija Drobnjaković, Bojana Dinić i Ljiljana Mihić, „Distinktivnost u okviru pozitivnog i negativnog afekta: validacija srpske adaptacije inventara za procenu pozitivnog i negativnog afekta (PANAS)”, *Primenjena psihologija*, Vol. 10, No. 2.

Nakon toga, ispitanici su popunjavali upitnik. S obzirom na to da emocije indukovane filmom traju oko 15 minuta<sup>35</sup>, tokom popunjavanja upitnika uvedena je dodatna indukcija vođenim autobiografskim prisećanjem (ARMI), koju je vodila stručno obučena psihološkinja, kako bi se ciljano emocionalno stanje održalo do kraja eksperimenta (oko 25 minuta). Emocionalne reakcije i njihov intenzitet mereni su na početku upitnika korišćenjem standardizovanih skala samoprocene (*Self-Assessment Manikin* i skala pobuđenosti), čime je obezbeđeno da ispitanici u trenutak odlučivanja ulaze sa već formiranim afektivnim stanjem. Istovremeno, sam scenario „Azijske bolesti” identičan je za sve eksperimentalne uslove, pa eventualne emocionalne reakcije koje scenario može proizvesti (integralne emocije) predstavljaju konstantu kroz grupe. Zbog toga se razlike u izborima između emocionalnih uslova tumače kao efekat incidentalnog afekta koji moderira način procene alternativa, a ne kao posledica razlika u samom sadržaju odluke.

## INCIDENTALNE EMOCIJE, AZIJSKA BOLEST I ODLUČIVANJE U DOMENU DOBITAKA I GUBITAKA

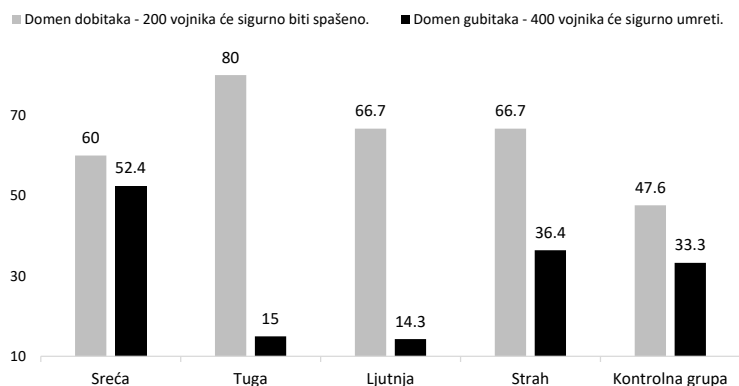
U sprovedenom eksperimentu ponašanje ispitanika u situaciji „azijske bolesti”, posmatrano je u kontekstu različitih emocija koje su kod njih indukovane. Na vest o tome da je 600 vojnika kojima su nadređeni u zasedi, učesnici u eksperimentu su morali da donesu odluku i naprave izbor između dve opcije: sigurne i rizične. Međutim, nisu svi ispitanici bili u istom emocionalnom stanju. Svaka od emocija (strah, ljutnja, tuga, sreća i neutralno raspoloženje) bila je indukovana kod 42 učesnika u eksperimentu. Priprema podataka za analizu uticaja incidentalnih emocija na proces odlučivanja obuhvatila je selekciju ispitanika koji su na skali samoprocene emocija, od 1 do 5, izabrali vrednosti 3, 4 i 5 da se osećaju tužno, srećno, ljuto ili uplašeno. Grafikon 1. prikazuje izbor sigurnih opcija (A i C) u dva domena, domenu dobitaka i domenu gubitaka. Razlog zašto su u grafikonu prikazani samo izbori sigurnih opcija jeste taj što je efekat refleksije u teoriji izgleda najdirektnije operacionalizovan upravo kao promena sklonosti prema sigurnom izboru u zavisnosti od toga da li se donosilac odluke nalazi u domenu dobitaka i gubitaka. Podaci pokazuju da su ispitanici u svim emotivnim stanjima pre skloniji izboru sigurne opcije u domenu dobitaka, nego u domenu gubitaka. Ovaj nalaz potvrđuje uvide dobijene u originalnoj studiji. Međutim, nalazi iz ovog eksperimenta otkrivaju kako različite emocije utiču na efekat refleksije. Podaci iza Tabele 1. pokazuju

---

<sup>35</sup> Ellen Waters, “Feeling Good, Feeling Bad, and Feeling At-Risk: A Review of Incidental Affect’s Influence on Likelihood Estimates of Health Hazards and Life Events”, *Journal of Risk Research*, Vol. 11, No. 5.

da emocije negativne valence (posebno tuga i ljutnja) značajno više podstiču efekat refleksije u domenu gubitaka nego emocije sreće i neutralnog raspoloženja. Sreća pokazuje slabiju refleksiju, jer povećava preferenciju sigurnih opcija i u domenu gubitaka. Razlika u biranju sigurne opcije u domenu dobitaka i iste takve opcije u domenu gubitaka previše je velika da bi se smatrala slučajnom.

**Grafikon 1.** Uticaj incidentalnih emocija na efekat refleksije<sup>36</sup>



Podaci nedvosmisleno otkrivaju dva istovremena obrasca. Prvo, potvrđen je osnovni „*prospect*” obrazac refleksije, koji je prisutan u svim uslovima, odnosno emocionalnim stanjima. Drugo, intenzitet tog obrasca značajno varira i zavisi od incidentalne emocije koja je pobuđena. U domenu dobitaka, sklonost sigurnoj opciji je visoka u svim eksperimentalnim grupama i dostiže vrhunac kod tuge (80%), zatim straha i ljutnje (po 66,7%), dok je kod sreće umerenija (60%), a kontrolna grupa je najniža (47,6%). U domenu gubitaka razlike su značajnije. Podaci pokazuju da tuga (15%) i ljutnja (14,3%) u veoma niskim procentima podstiču ispitanike da biraju sigurne opcije, gurajući ih ka rizičnim strategijama. Kada je u pitanju emocija straha, taj „pad” je nešto blaži (36,4%), dok je kod sreće ostao značajno visok procenat ispitanika koji i dalje biraju sigurnu opciju (52,4%).

<sup>36</sup> S obzirom na binarnu strukturu izbora, procenat izbora rizične opcije predstavlja komplement sigurnoj opciji i iznosi 100 minus prikazani procenat.

**Tabela 1.** Intenzitet refleksije u izboru sigurnih opcija po emocijama

Emocija	Sigurno u dobitku	Sigurno u gubitku	Refleksija
<b>Kontrolna grupa</b>	47,6%	33,3%	14,3%
<b>Sreća</b>	60%	52,4%	7,6%
<b>Tuga</b>	80%	15%	65%
<b>Ljtnja</b>	66,7%	14,3%	52,4%
<b>Strah</b>	66,7%	36,4%	30,3%

Nalazi iz eksperimenta pokazuju da najslabiji efekat refleksije postoji kod ispitanika kod kojih je indukovana sreća (7,6%), što ukazuje na relativno stabilne preferencije kroz oba domena, budući da ispitanici zadržavaju visok nivo sigurnog izbora i u dobitcima i u gubicima. Emocija straha proizvodi srednje jak efekat refleksije (30,3%). Ipak, primetno je da u domenu gubitaka pad sigurnog izbora nije toliko veliki, što ukazuje na povećani oprez i izbegavanje ekstremnog rizika. Sa druge strane, negativne emocije poput tuge (65%) i ljutnje (52,4%) drastično uvećavaju polarizaciju između domena dobitaka i gubitaka. U oba slučaja primetan je veoma visok procenat refleksije i posledično narušavanja doslednosti preferencija.

U okviru analize različitog tretmana rizika u domenima dobitaka i gubitaka, incidentalne emocije se mogu posmatrati kao svojevrsni psihološki „signal“ koji usmerava način na koji ispitanici razumeju situaciju i procenjuju subjektivnu rizičnost/privlačnost ponuđenih alternativa. Posmatrano iz paradigme *emocije kao informacije*, srećno raspoloženje funkcioniše kao signal bezbednosti i sigurnog okruženja u kojem se odluka donosi, usled čega je efekat refleksije u domenu gubitaka slabiji. U slučaju sreće, preferencije ostaju relativno stabilne i sigurni izbor je u visokom procentu opcija kada je problem uokviren i kao gubitak. Sa druge strane, emocije negativne valence deluju kao signal za uzbunu i nesigurnost, što pojačava doživljaj sigurnog gubitka kao psihološki neprihvatljivog. Ovim mehanizmom povećava se subjektivna privlačnost rizične opcije u domenu gubitaka, jer ona nosi makar minimalnu šansu da se izbegne siguran gubitak. Ovo je posebno izraženo kod ispitanika kod kojih su indukovane emocije tuge i ljutnje.

Dodatno objašnjenje pruža pristup emocijama kao motivaciji, naglašavajući da emocije ne utiču samo na procenu alternativa, već i na spremnost na akciju, ili, u drugim slučajevima, na samozaštitu. Sreća, iako emocija relativno visoke aktivacije, signalizira zadovoljstvo i doživljaj sigurnosti, te podstiče motivaciju ka održavanju stabilnosti i izbegavanju nepotrebnih rizika. Polazeći od stanja zadovoljstva, donosilac odluke nema snažan podsticaj za rizične odluke, već je sklon strategiji očuvanja prihvatljivog ishoda i mini-

mizovanja dodatne izloženosti riziku, što doprinosi relativno konzistentnim preferencijama u oba domena. Ukoliko pogledamo efekte emocija negativne valence sa visokim stepenom aktivacije, kao što je to ljutnja, možemo videti težnju ka uspostavljanju ili povratku kontrole.

Posledično, ljutnja kao emocija negativne valence i visoke aktivacije povećava sklonost ka rizičnim izborima u domenu gubitaka, jer se iz perspektive ispitanika rizična opcija doživljava kao izlaz koji pruža mogućnost preokreta u odnosu na sigurni gubitak.<sup>37, 38</sup> Sa druge strane, strah kao emocija negativne valence povezana sa procenom neizvesnosti i manjom subjektivnom kontrolom, može povećati potrebu za samozaštitom i oprezom, što se u nalazima iz eksperimenta vidi u većem udelu sigurnih izbora u domenu gubitaka u poređenju sa tugom i ljutnjom.<sup>39</sup> Ovaj rezultat je u skladu sa pretpostavkom da strah čini rizične opcije psihološki manje prihvatljivim, jer se one doživljavaju kao dodatna izloženost riziku. Ipak, važno je napomenuti da reakcije povezane sa strahom nisu jednosmerne. U zavisnosti od intenziteta emocije i vrste pretnje, strah može aktivirati različite obrasce ponašanja (npr. *fight-flight-freeze*), uključujući i proaktivne oblike delovanja.<sup>40, 41</sup> Kada je reč o osećanju tuge, uočavaju se obrasci koji mogu delovati paradoksalno. Iako se često opisuje kao emocija niže aktivacije, ona može povećati motivaciju ka popravljavanju već nepovoljnog stanja, odnosno podstaći ponašanja usmerena na promenu situacije.<sup>42</sup> U domenu dobitaka ova motivacija se ispoljava kao potreba da se očuva postojeći dobitak i izbegne mogućnost pogoršanja, zbog čega se češće biraju sigurne opcije. Međutim, u domenu gubitaka sigurni gubitak tužnim ispitanicima psihološki deluje posebno neprihvatljivo, jer se već nalaze u subjektivno nepovoljnom stanju. Kako bi izbegli dodatno produblivanje tog stanja, oni su skloniji rizičnijim strategijama koje nude makar minimalnu šansu za preokret i izlazak iz lošeg osećanja. Otuda tuga proizvodi

---

<sup>37</sup> Jennifer Lerner, and Dacher Keltner, "Fear, Anger, and Risk", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 81, No. 1.

<sup>38</sup> Jennifer Lerner, Ye Li, Piercarlo Valdesolo, and Karim Kassam, "Emotion and Decision Making", *Annual Review of Psychology*, Vol. 66, No. 1.

<sup>39</sup> George Loewenstein, Elke Weber, Christopher Hsee, and Ned Welch, "Risk as Feelings", *Psychological Bulletin*, Vol. 127, No. 2.

<sup>40</sup> Joseph LeDoux, *The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life*, Simon & Schuster, New York, 1996.

<sup>41</sup> Arne Öhman, "Fear and Anxiety: Overlaps and Dissociations", in: Lewis Michael, Haviland-Jones Jeannette M., and Barrett Lisa Feldman (eds.), *Handbook of Emotions*, 3. edition, Guilford Press, New York, 2008, pp. 709–729.

<sup>42</sup> Ravi Raghunathan, and Michel Pham, "All Negative Moods Are Not Equal: Motivational Influences of Anxiety and Sadness on Decision Making", nav. delo.

najizraženiju polarizaciju između dobitaka i gubitaka, kao i najjači intenzitet efekta refleksije.

## OD KOGNITIVNOG KA AFEKTIVNO-KOGNITIVNOM: EMOCIJE KAO MODERATOR EFEKTA REFLEKSIJE U TEORIJI IZGLEDA

Dok teorija racionalnog izbora tvrdi da ljudi imaju stabilne preferencije, teorija izgleda pokazuje da su ljudske preferencije sklone promeni u zavisnosti od toga da li je kontekst odluke postavljen u domen dobitaka ili gubitaka. Inverziju od sigurnih opcija u domenu dobitaka ka rizičnim opcijama u domenu gubitaka, teorija izgleda objašnjava efektom refleksije. U ovoj studiji otišlo se korak dalje od čisto kognitivnog pristupa efektu refleksije kao emotivno-kognitivnom. Nalazi iz eksperimenta su pokazali da incidentalne emocije mogu imati uticaj na efekat refleksije. Podaci pokazuju da emocije negativne valence, kao što su tuga, ljutnja i strah, podstiču ispitanike da narušavaju doslednost preferencija, pojačavajući efekat refleksije. Ovaj značajan nalaz pokazuje da emocije negativne valence podstiču promenu preferencija, intenzivirajući na taj način narušavanje fundamentalnih aksioma racionalnosti. Ovo je posebno izraženo kada su u pitanju emocije tuge i ljutnje. Asimetrija u odnosu prema riziku, u zavisnosti od toga da li se radi o dobitcima i gubicima, važna je za razumevanje političkih procesa. U situacijama konfliktnih interesa, kada političar oseća da gubi, uticaj emocija negativne valence podstiče njegovu sklonost prema rizičnim opcijama. Na primer, ukoliko političar oseća da gubi mogućnost da bude reizabran za premijera i da mu se smeši opozicija, sinergija teorije izgleda i saznanja o emocijama govori nam da će u slučaju da ovaj političar oseća emocije negativne valence (ljutnja, tuga) mnogo više biti spreman da rizikuje nego ako se nalazi u srećnom raspoloženju. U ovom slučaju, emocije funkcionišu kao filter koji pojačava ili slabi način na koji se isti okvir (dobitak/gubitak) prevodi u subjektivnu vrednost i doživljaj verovatnoće, pa se samim tim menja i intenzitet efekta refleksije. Krovno posmatrano, rezultati ove studije ukazuju na to da incidentalne emocije ne deluju samo kao opšta pozitivna ili negativna valenca već kao (a) informacija koja oblikuje naše subjektivno vrednovanje ishoda, doživljaj verovatnoće i rizika, i (b) motivacioni pokretač koji nas usmerava ka različitim strategijama delovanja (sigurnim naspram rizičnih).

Na kraju, važno je istaći da ova studija, kao i svaka druga, ima svoja ograničenja. Iako je emocionalna indukcija sprovedena kombinovanjem filmskih inserata i vođenog autobiografskog prisećanja, moguće je da intenzitet indukovanih emocija s vremenom slabi tokom trajanja eksperimenta, što može uticati na snagu uočenih efekata. Pored toga, eksperimentalna procedura je uključivala i druge zadatke, koji su podrazumevali kompleksnije odluke sa izraženom moralnom dimenzijom, što je moglo dovesti do kognitivnog za-

mora ispitanika i smanjenja pažnje u kasnijim fazama upitnika. Konačno, budući da se u više navrata odlučivalo o scenarijima koji se odnose na smrt i gubitke, ne može se u potpunosti isključiti mogućnost da su pojedini zadaci aktivirali integralne emocije (npr. tugu ili zabrinutost), koje su mogle interagovati sa incidentalno indukovanim emocijama i delimično uticati na obrasce izbora. Što se tiče budućih istraživanja, valjalo bi preciznije razdvojiti incidentalne od integralnih emocija, tako što bi se emocionalna stanja merila neposredno pre zadatka odlučivanja. Takođe, u budućim replikacijama eksperimenta neophodno je dodatno kontrolisati potencijalne integralne emocije, koje mogu biti izazvane samim zadacima i formulacijom pitanja. Osim toga, zarad robusnije generalizacije i pouzdanije eksterne validnosti nalaza, poželjno je proširiti uzorak van studentske populacije i koristiti alternativne dizajne koji omogućavaju testiranje kako emocije utiču na izbor i stabilnost referentne tačke.

## BIBLIOGRAFIJA

- [1] Allais Maurice, and Hagen Ole (eds.), *Expected Utility Hypothesis and the Allais Paradox*, Reidel, Dordrecht–Boston, 1979.
- [2] Becker Gary S., *The Economic Approach to Human Behavior*, The University of Chicago Press, Chicago, 1976.
- [3] Damjanović Kaja i Janković Ivana, „Normativna i deskriptivna teorija donošenja odluka u uslovima rizika”, *Theoria*, Vol. 57, No. 4, str. 25–50.
- [4] Drobnjaković Emilija, Dinić Bojana i Mihić Ljiljana, „Distinktivnost u okviru pozitivnog i negativnog afekta: validacija srpske adaptacije inventara za procenu pozitivnog i negativnog afekta (PANAS)”, *Primenjena psihologija*, Vol. 10, No. 2, str. 203–225.
- [5] Druckman James, and McDermott Rose, “Emotion and the Framing of Risky Choice”, *Political Behavior*, Vol. 30, pp. 297–321.
- [6] Edwards Ward, “The Theory of Decision Making”, *Psychological Bulletin*, Vol. 41, pp. 380–417.
- [7] Jović Nikola, „Racionalnost, emocije i afektivna revolucija: zašto su emocije zanezarene u politikološkim istraživanjima u Srbiji?”, *Srpska politička misao*, br. 1, str. 133–154.
- [8] Kahneman Daniel, Knetsch Jack L., and Thaler Richard H., “Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem”, *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 6, pp. 1325–1348.
- [9] Lau Robert, “Models of decision-making”, in: Sears David, Huddy Leonie, and Jarvis Robert (eds.), *Oxford Handbook of Political Psychology*, Oxford University Press, Oxford, 2003, pp. 19–59.

- [10] LeDoux Joseph, *The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life*, Simon & Schuster, New York, 1996.
- [11] Lerner Jennifer, and Keltner Dacher, "Fear, Anger, and Risk", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 81, pp. 146–159.
- [12] Lerner Jennifer, "Emotion and Decision Making", *Annual Review of Psychology*, Vol. 66, No. 1, pp. 799–823.
- [13] Lerner Jennifer, Small Deborah, and Loewenstein George, "Heart Strings and Purse Strings: Carryover Effects of Emotions on Economic Decisions", *Psychological Science*, Vol. 15, No. 5, pp. 337–341.
- [14] McFarland Cathy, White Katherine, and Newth Sarah, "Mood Acknowledgment and Correction for the Mood-Congruency Bias in Social Judgment", *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 39, No. 5, pp. 483–491.
- [15] Öhman Arne, "Fear and Anxiety: Overlaps and Dissociations", in: Lewis Michael, Haviland-Jones Jeannette M., and Barrett Lisa Feldman (eds.), *Handbook of Emotions*, 3. edition, Guilford Press, New York, 2008, pp. 709–729.
- [16] Oliveira Arnaldo, "A Discussion of Rational and Psychological Decision-Making Theories and Models: The Search for Cultural-Ethical Decision Making Mode", *Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies*, Vol. 12, No. 2, pp. 12–17.
- [17] Prietzel Tobias Thomas, "The Effect of Emotion on Risky Decision Making in the Context of Prospect Theory: A Comprehensive Literature Review", *Management Review Quarterly*, 2019.
- [18] Raghunathan Ravi, and Pham Michel, "All Negative Moods Are Not Equal: Motivational Influences of Anxiety and Sadness on Decision Making", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 79, No. 1, pp. 1–22.
- [19] Savage Leonard J., *The Foundations of Statistics*, Wiley, New York, 1954.
- [20] Schwarz Norbert, "Feelings as Information: Informational and Motivational Functions of Affective States", in: Higgins Edward Tony, and Sorrentino Richard (eds.), *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behaviour*, Guilford Press, New York, 1990, pp. 527–561.
- [21] Seitz Shannon J., Lord Charles, and Taylor Cheryl, "Beyond Pleasure: Emotion Activity Affects the Relationship Between Attitudes and Behaviour", *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 33, No. 7, pp. 933–947.
- [22] Simon Herbert A., "Invariants of Human Behavior", *Annual Review of Psychology*, Vol. 41, pp. 1–20.
- [23] Simon Herbert, "A Behavioral Model of Rational Choice", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1, pp. 99–118.
- [24] Simon Herbert, *Models of Man*, Wiley, New York, 1957.
- [25] Stanford Encyclopedia of Philosophy, *Bounded Rationality*, Stanford University, 2018.
- [26] Tversky Amos, and Kahneman Daniel, "Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty", *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 5, No. 4, pp. 297–323.

- [27] Tversky Amos, and Kahneman Daniel, "Rational Choice and the Framing of Decisions", *The Journal of Business*, Vol. 59, No. 4, pp. 251–278.
- [28] Tversky Amos, and Kahneman Daniel, "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, Vol. 211, pp. 453–458.
- [29] von Neumann John, and Morgenstern Oskar, *Theory of Games and Economic Behavior: 60th Anniversary Commemorative Edition*, Princeton University Press, Princeton, 1944.
- [30] Waters Ellen, "Feeling Good, Feeling Bad, and Feeling At-Risk: A Review of Incidental Affect's Influence on Likelihood Estimates of Health Hazards and Life Events", *Journal of Risk Research*, Vol. 11, No. 5, pp. 569–595.

*Nikola Jović*

EMOTIONS AND THE REFLECTION  
EFFECT: AN AFFECTIVE-COGNITIVE  
EXTENSION OF PROSPECT THEORY

*Abstract*

Rational choice theory assumes that decision makers hold stable preferences and evaluate probabilities objectively, whereas behavioral approaches to decision-making show that the axioms of rationality are systematically violated in practice. Kahneman and Tversky's prospect theory explains preference changes through the framing of outcomes within the reference domains of gains and losses, yet it does not explicitly address how decision makers' emotional states influence preference reversals, i.e., the reflection effect. This paper examines how incidental emotions (anger, sadness, fear, happiness) moderate the reflection effect in the "Asian Disease" experimental paradigm. The experiment was conducted with 210 participants, using emotion induction through a combination of film clips and guided autobiographical recall. The findings confirm the basic prospect-theory pattern across all emotional conditions, but also show that emotions significantly alter the intensity of the reflection effect: happiness stabilizes preferences and weakens reflection, whereas sadness and anger dramatically increase polarization between gains and losses. The results are interpreted through the frameworks of emotions as information and emotions as motivation.

*Keywords:*

Decision-making, prospect theory, incidental emotions, reflection effect, framing effect