

# FOBO efekt

---

**Gregurić, Andrea**

**Master's thesis / Diplomski rad**

**2023**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Filozofski fakultet**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:142:921504>

*Rights / Prava:* [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-07-24**



**FILOZOFSKI FAKULTET**  
SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU

*Repository / Repozitorij:*

[FFOS-repository - Repository of the Faculty of Humanities and Social Sciences Osijek](#)



Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku

Filozofski fakultet Osijek

Diplomski studij psihologije

Andrea Gregurić

**FOBO efekt – određenje konstrukta i psihosocijalni korelati**

Diplomski rad

Mentor: dr. sc. Damir Marinić

Osijek, 2023.

Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku

Filozofski fakultet Osijek

Odsjek za psihologiju

Psihologija

Andrea Gregurić

**FOBO efekt – određenje konstrukta i psihosocijalni korelati**

Diplomski rad

Društvene znanosti, polje psihologija, grana opća psihologija

Mentor: dr. sc. Damir Marinić

Osijek, 2023.

## IZJAVA

Izjavljujem s punom materijalnom i moralnom odgovornošću da sam ovaj rad samostalno napisao/napisala te da u njemu nema kopiranih ili prepisanih dijelova teksta tuđih radova, a da nisu označeni kao citati s navođenjem izvora odakle su preneseni.

Svojim vlastoručnim potpisom potvrđujem da sam suglasan/suglasna da Filozofski fakultet u Osijeku trajno pohrani i javno objavi ovaj moj rad u internetskoj bazi završnih i diplomskih radova knjižnice Filozofskog fakulteta u Osijeku, knjižnice Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku i Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu.

U Osijeku, 16. 10. 2023.



Andrea Gregurić, 0122224902

## Sadržaj

Uvod .....	1
FOBO .....	1
Psihosocijalni korelati FOBO efekta .....	3
Maksimizacija.....	3
Žaljenje .....	5
Informacijska preopterećenost.....	6
Percipirani stres .....	7
Cilj istraživanja, problemi i hipoteze .....	8
Cilj istraživanja.....	8
Problemi.....	8
Hipoteze.....	8
Metoda.....	9
Sudionici .....	9
Instrumenti.....	9
Postupak.....	13
Rezultati .....	13
Rasprava .....	18
Odnos FOBO efekta, maksimizacije, žaljenja i informacijske preopterećenosti .....	19
Medijacijska uloga informacijske preopterećenosti u odnosu između FOBO efekta kao prediktora i percipiranog stresa kao kriterija .....	20
Doprinosi i implikacije .....	21
Nedostatci, ograničenja i prijedlozi za buduća istraživanja .....	21
Zaključak .....	24
Literatura .....	25

## **FOBO efekt – određenje konstrukta i psihosocijalni korelati**

Ovim se istraživanjem nastojao ispitati odnos FOBO efekta i psihosocijalnih korelata – maksimizacije, žaljenja, informacijske preopterećenosti i percipiranog stresa. FOBO (eng. *Fear of a Better Option*) ili strah od propuštanja bolje opcije definira se kao poriv za odgađanjem donošenja odluke zbog straha da će se pojaviti bolja opcija odabira. U istraživanju je sudjelovalo 224 sudionika, 145 ženskog spola i 79 muškog spola. Prema rezultatima provedenog istraživanja, FOBO efekt pozitivno je povezan s maksimizacijom, žaljenjem i informacijskom preopterećenosti. Dakle, ljudi koji odgađaju odluke iz straha da će se pojaviti bolja opcija imaju i tendenciju maksimizirati svoje izbore, žaliti nakon donesenih odluka i više su preopterećeni informacijama. FOBO efekt pokazao se kao značajan prediktor percipirane razine stresa kod pojedinaca. Također, pronađena je djelomična komplementarna medijacija između odnosa FOBO efekta i percipiranog stresa, s informacijskom preopterećenosti kao medijatorom tog odnosa. Dakle, osobe kod kojih je FOBO efekt izražen sklonije su percipirati veće razine stresa pri donošenju odluka. Osobe kod kojih je FOBO izražen upuštaju se u konstantu analizu informacija o postojećim i mogućim opcijama, zbog čega postaju preopterećeni informacijama i posljedično doživljavaju da su pod većim stresom. Doprinos je ovog istraživanja konstrukcija skale FOBO efekta koja se pokazala visoko pouzdanom, no potrebno je ponoviti istraživanje na većem uzorku s podjednakim brojem muškaraca i žena.

*Ključne riječi:* donošenje odluka, FOBO, maksimizacija, žaljenje, percipirani stres

## **FOBO effect – construct definition and its psychosocial correlates**

This study aimed to examine the relationship between the FOBO effect and psychosocial correlates - maximization, regret, information overload, and perceived stress. FOBO (*Fear of a Better Option*), or the fear of missing out on a better option, is defined as the impulse to postpone decision-making out of fear that a better choice might emerge. The study involved 224 participants, 145 females and 79 males. According to the results of the study, the FOBO effect is positively associated with maximization, regret, and information overload. In other words, individuals who delay decisions out of fear that a better option will come along tend to maximize their choices, experience regret after making decisions, and become more burdened by information. The FOBO effect emerged as a significant predictor of perceived stress in individuals. Additionally, a partial complementary mediation was found between the relationship of the FOBO effect and perceived stress, with information overload as a mediator of this relationship. Hence, individuals who exhibit the FOBO effect are more likely to perceive higher levels of stress when making decisions. Those with pronounced FOBO tend to engage in constant information analysis regarding existing and potential options, which leads to information overload and, consequently, a heightened perception of stress. A contribution of this study is the construction of the FOBO effect scale, which has proven to be highly reliable. However, it is necessary to replicate the study on a larger sample with an equal number of men and women.

*Keywords:* decision making, FOBO, maximization, regret, perceived stress

## Uvod

Ljudi cijeloga života moraju donositi odluke. Od odabira mjesta stanovanja, zanimanja i životnog partnera do toga što će pojedini dan jesti ili obući. Međutim, neke od ovih odluka imaju značajne posljedice za život pojedinca i obično ljudi ulažu više vremena i truda za donošenje istih, dok je odabir cipela koje će obuti puno jednostavnija odluka. Ipak, postoje pojedinci kojima je potrebno puno vremena za donošenje odluka i uspoređivanje ponuđenih opcija, u kojem god području života to činili, i kojima donošenje odluka izaziva stres i osjećaj tjeskobe, uz stalan osjećaj da su mogli odabrati bolje (Ivanchev, 2022).

## FOBO

FOBO (eng. *Fear of a Better Option*) ili strah od propuštanja bolje opcije definira se kao poriv za odgađanjem donošenja odluke zbog straha da će se pojaviti bolja opcija odabira (McGinnis, 2020). Dodatno je pojašnjen kao snažno nastojanje da se očuva vrijednost opcije koje dovodi do odgađanja donošenja odluka ili do nedonošenja odluke. Dakle, glavno uvjerenje osoba kod kojih je izražen FOBO je to da postoji barem jedna, još neotkrivena, bolja opcija od ponuđenih. Drugo bitno obilježje je očuvanje vrijednosti opcije. Osoba drži sve svoje opcije otvorenima, ne odbijajući nijednu, misleći da na taj način ima bolju kontrolu nad procesom donošenja odluke. Kao i svaki drugi strah, FOBO je emocionalno stanje izazvano percipiranom opasnosti ili prijetnjom. U ovom slučaju, percipirana opasnost odnosi se na propuštanje bolje opcije koju smo mogli odabrati, a nismo. FOBO karakterizira konstantna potraga za svim mogućim opcijama iz straha da će najbolja moguća opcija biti propuštena. To može dovesti do neodlučnosti, frustracije, stresa, žaljenja i nesretnosti (McGinnis, 2020). Glavne oznake FOBO-a su pretjerano istraživanje i konstantna analiza opcija prije donošenja odluke te osjećaj žaljenja za već donesenim odlukama (Kovari, 2023). Prema McGinnisu (2020), autoru termina FOBO, donošenje konačne odluke dovodi do olakšanja i smanjenja stresa. On FOBO opisuje i kao nemogućnost odabira između različitih opcija od kojih su sve prihvatljive. Problem leži upravo u prihvatljivosti svih opcija. Što su opcije bolje i sličnije, to je potrebno uložiti više truda na istraživanje i uspoređivanje opcija do najsitnijeg detalja kako bi se pronašla ona najoptimalnija.

Nije neobično da su ljudi vrlo neodlučni kada žive u doba u kojemu izbor nikada nije bio veći. FOBO se opisuje i kao neodlučnost kad su sve opcije prihvatljive. Osoba kod koje je izražen FOBO postaje neugodno preplavljena mogućnostima, realnim i onim zamišljenim, koje nisu trenutno na raspolaganju. Neki ovaj fenomen uspoređuju s paralizom analize (eng. *analysis paralysis*), pri čemu se osoba osjeća "paraliziranom" dok analizira sve moguće opcije, zbog

čega u konačnici ne može donijeti odluku. Osobe s izraženim FOBO efektom ne mogu se obvezati samo jednoj opciji zbog mogućnosti da će se pojaviti bolja opcija. Zbog toga je proces donošenja vrlo dugotrajan i donošenje odluke se odgađa koliko god je moguće. Pri tome pojedinci uzimaju u obzir prošla životna iskustva, razočaranja, kao i svoja i tuđa očekivanja. Osobe s izraženim FOBO efektom često otkazuju planove u zadnji tren ukoliko im se pojavi privlačnija opcija. Dakle, FOBO osim što utječe na pojedinca kod kojeg je izražen, utječe i na ljude oko njega (McGinnis, 2020).

McGinnis (2020), dok je studirao na Harvardu, primijetio je kako on i njegovi kolege uvijek teže optimalnim opcijama pri donošenju odluka. Bilo im je teško obvezati se nekomu ili nečemu, iz straha da će se pojaviti bolja, optimalnija opcija. Prema definiciji, da bi osoba imala FOBO, mora imati obilje opcija pred sobom. Kao primjer, opisao je odabir hotela. Hotel u kojem će odsjesti birao je putem tri aplikacije i četiri web stranice, što je u konačnici trajalo šest dana, da bi na kraju hotel odabrao nasumično. McGinnis (2020) tvrdi da FOBO nije nužno novo ljudsko ponašanje. Naši su preci strpljivo čekali najbolju opciju jer je najbolja opcija značila veći uspjeh i, u konačnici, veće šanse za preživljavanje. Međutim, rastom tehnologije i interneta, FOBO se počeo javljati češće. S informacijama i izborima nadohvat ruke, lako je postati preplavljen opcijama. McGinnis (2020) smatra da je u srži FOBO-a narcizam, budući da ljudi stavljaju vlastite interese ispred tuđih, često odgađajući dati odgovor drugima koji ih čekaju (McGinnis, 2020).

S obzirom da je donošenje odluka složen kognitivni proces koji posreduju izvršne funkcije, osobe s dijagnozom ADHD-a i autizma, u kojima su izvršne funkcije oštećene, mogu imati poteškoće s odabirom opcija. Smatra se da FOBO može biti povezan i s ranije postojećim anksioznim stanjima. Strah, u strahu od bolje opcije, je zapravo strah od puštanja drugih opcija. Da bi osoba odabrala jednu, mora propustiti sve druge opcije s rizikom od kasnijeg žaljenja. Zbog toga je ljudima ponekad lakše ne odabrati ništa i držati svoje opcije otvorenima unedogled (Teleaba i sur., 2021).

Srodan termin koji se često spominje zajedno s FOBO-om je maksimizacija, sklonost pojedinca da optimizira svoje izbore. Maksimizatori (osobe sklone maksimizaciji) će, primjerice, platiti više kako bi kupili veći auto od onoga koji im treba. To će učiniti samo zbog mogućnosti da će se kasnije javiti potreba za većim autom, kako ne bi kasnije požalili što su "propustili" veći auto. Osobe koje se zadovolje dovoljno dobrom opcijom će, analogno tome, odabrati auto koji odgovara samo trenutnim potrebama, ne razmišljajući previše o budućnosti.



Usmjeravaju se na ono što je propušteno i izgubljeno, umjesto na ono što su dobili (Peng i sur., 2018).

McGinnis (2020), tvorac termina, smatra da je FOBO postao epidemija, posebice u doba digitalnih tehnologija. S obzirom da ne postoji dosad konstruirana skala kojom bi se mjerila izraženost FOBO efekta, pa posljedično FOBO nije ni istražen, za potrebe ovog diplomskog rada konstruirana je skala FOBO efekta s ciljem da bi se FOBO mogao pobliže istražiti i kvantificirati.

## **Psihosocijalni korelati FOBO efekta**

### **Maksimizacija**

Prema Teoriji racionalnog izbora (von Neumann i Morgenstern, 1944; prema Schwartz i sur., 2002) ljudi su racionalna bića koja imaju organizirane i unaprijed formirane preferencije kojima se vode tijekom odlučivanja. Prema ovoj se teoriji pretpostavlja da su pojedincu u svakoj situaciji dostupne sve informacije o svim mogućim opcijama, kao i posljedice svake od njih. Opcije koje imaju pred sobom međusobno uspoređuju prema njihovim karakteristikama, nakon čega odabiru opciju koja je najoptimalnija, maksimizirajući svoj odabir.

Međutim, nedostatak je ove teorije što pojedinac gotovo nikada ne može imati sve moguće informacije o opcijama između kojih se dvoumi, a ako ih i ima, ne može upotrijebiti sve dostupne informacije zbog ograničenog kapaciteta radnog pamćenja. Usprkos ograničenjima ljudskog kapaciteta za obradu informacija, neke su osobe sklone traženju svih mogućih informacija kako bi mogli usporediti sve opcije koje su im na raspolaganju i kako bi u konačnici odabrale onu optimalnu. Ovi pojedinci, koji se ne mogu zadovoljiti dovoljno dobrom opcijom, nego teže onoj optimalnoj, nazivaju se maksimizatorima – osobama sklonim maksimizaciji. Maksimizacija je definirana kao generalna orijentacija pojedinca da optimizira ishod u situacijama u kojima je suočen s izborom ili jednostavnije, sklonost pojedinca da optimizira svoje izbore. Suprotnost maksimizatorima jesu osobe koje se pri donošenju odluke zadovoljavaju opcijom koja je dovoljno dobra. Takvim je pojedincima bitno samo da opcija prelazi prag prihvatljivosti i uspoređuju dostupne opcije dok ne pronađu onu koja je prihvatljiva. Maksimizator ne prestaje s usporedbom opcija sve dok ne pronađe onu najbolju (Schwartz i sur., 2002).

U zapadnim su društvima autonomija i mogućnost izbora pri donošenju odluka vrlo cijenjeni. Velik izbor može osigurati pojedincu da pronađe točno ono što želi te mu povećati

osjećaj autonomije i slobode. Međutim, prema istraživanjima, neograničen izbor ne pridonosi uvijek pozitivno mentalnom zdravlju i dobrobiti pojedinca (Botti i Iyengar, 2006; Fisman i sur., 2006; Botti i sur., 2009). Pri donošenju odluka, osobe sklone maksimizaciji razmatraju više opcija, u većoj ih mjeri uspoređuju i ulažu više vremena i truda u proces donošenja odluke. Međutim, taj dodatni trud maksimizatorima ne donosi dodatan uspjeh, budući da su generalno manje zadovoljni donesenim odlukama, iako se upravo trude smanjiti mogućnost budućeg žaljenja za odlukom. U istraživanjima se pokazalo da maksimizatori doživljavaju više neugodnih emocija i stresa tijekom donošenja odluka te su skloni žaljenju nakon donesenih odluka. Prema Schwartzu (2000, 2004), kako se broj mogućih opcija povećava, donošenje odluka postaje teže. Proces zahtijeva puno više vremena kako bi se prikupile potrebne i potpune informacije o mogućim opcijama. S povećanjem broja opcija, standardi za prihvatljiv izbor postaju viši. Ljudi mogu biti uvjereni da je svaki nesavršen izbor njihova krivica, jer, s toliko mogućih opcija, nema izgovora za propuštanje "prave" opcije. Ironično, što više opcija postoji, vjerojatnost je manja da će pojedinac odabrati najbolju opciju (Hanoch i sur., 2009; Hanoch i sur., 2011).

U istraživanjima koja su proučavala vezu između količine izbora i donošenja odluka, (Iyengar i Lepper, 2000), sudionici su češće kupovali egzotične marmelade i čokolade kad su pred sobom imali šest opcija između kojih su mogli birati, nego u situaciji kad su trebali odabrati između 24 ili 30 vrsta. Također, oni s manjim brojem opcija bili su zadovoljniji svojim odabirom. U sličnom su istraživanju studenti koji su birali teme za esej bili zadovoljniji svojim esejima i lakše odabrali u situaciji kada su birali između šest tema, nego oni koji su mogli birati između 30 esejskih tema. Jedno od objašnjenja nezadovoljstva je sklonost izbjegavanja mogućeg žaljenja. Neki tvrde da je averzija prema žaljenju jači faktor od averzije prema gubitku. Drugi čimbenik zbog kojeg je velik broj opcija neprivačan je količina informacija koju je potrebno prikupiti za usporedbu opcija (Carter i Gilovich, 2010).

Za mjerenje maksimizacije u većini je dosadašnjih istraživanja korištena Skala maksimizacije (eng. *Maximization Scale*) koju su prvi konstruirali Schwartz i suradnici (2002). Skala se sastoji od tri subskale: visoki standardi, traženje alternativa i teškoća odlučivanja, što su glavna obilježja maksimizatora. Za sebe postavljaju visoke standarde tražeći najbolju opciju, a da bi to ostvarili konstanto uspoređuju alternative i cijeli je proces donošenja odluka težak. Prema dosadašnjim istraživanjima, osobe sklone maksimizaciji sklone su i perfekcionizmu (Schwartz i sur., 2002; Dahling i Thompson, 2012), manje su optimistične (Schwartz i sur., 2002), pohlepnije su (Seuntjens i sur., 2015) i više neurotični (Purvis i sur., 2011; Schwartz i

sur., 2002). U nekoliko se istraživanja pokazalo da su maksimizatori, u usporedbi s osobama koje prihvaćaju dovoljno dobru opciju, manje sretni i manje zadovoljni životom (Larsen i McKibban, 2008; Polman, 2010; Purvis i sur., 2011). Također, skloni su prokrastinaciji i teže se prilagođavaju novim situacijama. Nadalje, češće skloni su ruminacijama o prošlosti i osjećaju beznađa. Usto, imaju niže samopouzdanje i pod većim su rizikom za razvoj depresije (Schwartz i sur., 2002), ADHD-a (Schepman i sur., 2012), i suicid (Parker i sur., 2007). Što se tiče razlika u dobi, pokazalo se da su starije osobe manje podložne maksimizaciji od mlađih osoba (Purvis i sur., 2011; Tanius i sur., 2009). Rezultati jednog istraživanja pokazali su da je maksimizacija čak u određenoj mjeri je nasljedna (Simonson i Sela, 2011).

Međutim, nije za maksimizatore sve tako crno. Iako maksimizatori češće imaju lošije subjektivne ishode odluka, objektivni ishodi pokazali su se boljima. Primjerice, maksimizatori su imali više uspjeha pri pronalasku posla, imali su u prosjeku 7500 dolara više plaće od nemaksimizatora. Ironično, upravo su strategije koje smanjuju zadovoljstvo odlukom (traženje alternativa i usporedba opcija) one koje im omogućuju bolje objektivne ishode (Iyengar i sur., 2006; Polman, 2010).

## **Žaljenje**

Žaljenje je neugodna emocija koja se javlja kad je propuštena opcija bolja od one odabrane (Zeelenberg i Pieters, 2007). Landman (1993; prema Irons i Hepburn, 2007) opisuje žaljenje kao više ili manje bolno kognitivno ili emocionalno stanje u kojem pojedinac žali za svojim gubicima, ograničenjima, nesrećama, nedostacima ili pogreškama.

Žaljenje je u dosadašnjim istraživanjima mjereno Skalom žaljenja koju su osmislili Schwartz i suradnici (2002). Prema rezultatima istraživanja, osobe sklone osjećaju žaljenju manje su sretni, manje zadovoljne životom i manje optimistične te su više sklone depresiji, za razliku od onih pojedinaca koji su manje osjetljivi na žaljenje. Osobe koje su sklone žaljenju najčešće su sklone i maksimizaciji, i obrnuto (Schwartz i sur., 2002; Parker i sur., 2007; Spunt i sur., 2009; Moyano-Díaz i sur., 2014; Besharat i sur., 2014; Purvis i sur., 2011). Briga o budućem žaljenju jedan je od glavnih razloga zašto ljudi postaju maksimizatori jer, jedini način da bi pojedinac bio siguran da neće požaliti za svojom odlukom, je donošenje one najbolje. Maksimizatori uvijek teže odabiru optimalne, najbolje opcije i ne staju s uspoređivanjem alternativa dok nisu sigurni da su pronašli onu najbolju. S druge strane, nemaksimizatori traže opciju koja je dovoljno dobra i ako ju nađu, svaka sljedeća opcija bit će ignorirana. Upravo ta razlika u kriterijima, „najbolja opcija” za maksimizatore te „dovoljno dobra opcija” za

nemaksimizatore objašnjava zašto nemaksimizatori uglavnom ne doživljavaju žaljenje nakon što uvide kako je postojala još bolja odluka koju su mogli donijeti. Maksimizatori su, dakle, osjetljiviji na žaljenje nakon donošenja odluke i anticipaciju žaljenja prije donošenja odluke, u usporedbi s onima koje se zadovolje dovoljno dobrom opcijom (Schwartz i sur., 2002).

Jedno od objašnjenja zašto su maksimizatori skloni žaljenju i manje sretni leži u procesu socijalne usporedbe. Maksimizatori su skloni uspoređivati se s drugima, posebice s onima boljima od sebe, što se naziva uzlazna socijalna usporedba. Schwartz i sur. (2002) otkrili su da je uzlazna socijalna usporedba bila prediktor žaljenja i manjeg osjećaja sreće. Također, maksimizatori su osjetljiviji na učinak socijalne usporedbe i daju prednost informacijama dobivenim usporedbom kako bi prosudili vlastiti uspjeh, pritom zanemarujući ostale bitne informacije (Polman, 2010). Maksimizatori su skloni žaljenju i kada procijene da su drugi donijeli bolju odluku od njih. Za razliku od njih, osobe koje su zadovoljne opcijom koja je dovoljno dobra sretni su bez obzira na to kakvima su se pokazali izbori ostalih pojedinaca (Huang i Zeelenberg, 2010).

### **Informacijska preopterećenost**

U eri digitalne revolucije, informacije su postale najvažnija roba i resurs. Nikada ranije u povijesti nismo toliko bili okruženi obiljem podataka, sadržaja i informacija. Od pametnih telefona do društvenih medija, internetskog pretraživanja do elektroničke pošte, svakodnevno smo bombardirani ogromnim količinama informacija. Ovaj fenomen, poznat kao "informacijska preopterećenost" (eng. *information overload*), postaje sveprisutan izazov u suvremenom društvu (Misra i Stokols, 2012).

Informacijska se preopterećenost odnosi na stanje kad su osobe koje donose odluke suočene s više informacija nego što mogu obraditi (Jacoby i sur., 1974; Meyer, 1998). To ne samo da može uzrokovati poteškoće u donošenju odluka i obavljanju zadataka, već može imati negativan utjecaj na mentalno zdravlje pojedinca. Prema spoznajama iz kognitivne psihologije, ljudi imaju ograničen kapacitet obrade informacija. Prema Teorija kognitivnog opterećenja, kapacitet ljudskog pamćenja ograničen je na  $7 \pm 2$  informacije u određenom trenutku (Sweller, 1988). Informacijska se preopterećenost pojavljuje kada količina informacija nadmašuje kapacitet radnog pamćenja osobe (Graf and Antoni, 2020). Zbog viška informacija pojedinac se može osjećati neugodno preplavljen emocijama, preopterećen, pod stresom, bez osjećaja kontrole nad situacijom (Bawden i Robinson, 2008; Lang, 2000; Lee i sur., 2016; Misra i Stokols, 2012; Phillips-Wren i Adya, 2020). Ovakvo stanje smanjuje učinkovitost zadržavanja

informacija, ali i kvalitetu donošenja odluka (Pero i sur., 2010; Phillips-Wren i Adya, 2020) te ima negativne posljedice za psihičko i fizičko zdravlje osoba (Matthes i sur., 2020).

Kad količina prikupljenih informacija nadmašuje kapacitet obrade informacija, višak se akumulira, pritom uzrokujući stres, pretjeranu stimulaciju i anksioznost (Wurman, 2001). Neki istraživači informacijsku preopterećenosti opisuju kao situaciju u kojoj ima toliko relevantnih i potencijalno korisnih informacija da informacije postanu više teret nego pomoć (Matthes i sur., 2020). Empirijska istraživanja pokazala su da je informacijska preopterećenost pozitivno povezana s kognitivnim naprezanjem i sindromom izgaranja (Girard i Allison, 2008; Day i sur., 2012; Antoni i Ellwart, 2017).

### **Percipirani stres**

Percipirani stres odnosi se na stupanj u kojem osoba doživljava svoj život nepredvidljivim, nekontrolabilnim i preopterećujućim, što predstavlja tri osnovne komponente doživljaja stresa (Cohen i sur., 1983). Bitno je razlikovati stres i percipirani stres. Ljudi mogu proživjeti slične negativne događaje u životu, ali različito procijeniti njihov učinak i težinu, što je rezultat brojnih faktora, poput ličnosti, podrške okoline i načina nošenja sa stresom. Skalama za mjerenje percipiranog stresa ne mjeri se tip ili frekvencija stresnih događaja, nego pojedinčev subjektivan osjećaj koliko svoj život smatra stresnim i koliko se osjeća sposobnim nositi s tom količinom stresa (Cohen i sur., 1983).

Provedena su brojna istraživanja o utjecaju stresa na donošenje odluka, zbog čega su, primjerice, muškarci skloniji donošenju rizičnijih odluka kad su pod stresom, za razliku od žena. Međutim, malo je istraživanja posvećeno proučavanju toga kako donošenje odluka utječe na razinu stresa. Više razine doživljene informacijske preopterećenosti pozitivno su povezane s višim razinama percipiranog stresa (Misra i sur., 2020). Nadalje, u istraživanju Roetsa i suradnika (2012) percipirani stres korišten je kao pokazatelj subjektivne dobrobiti te je provjerena njegova povezanost sa sklonosti maksimizaciji, pri čemu je percipirani stres bio statistički značajno pozitivno povezan s maksimizacijom. Što se tiče povezanosti FOBO efekta i stresa, McGinnis (2020) tvrdi da FOBO dovodi do frustracije i stresa, a donošenje konačne odluke do smanjenja stresa.

## **Cilj istraživanja, problemi i hipoteze**

### **Cilj istraživanja**

Cilj je ovog istraživanja bio ispitati odnos FOBO efekta i sklonosti maksimiziranju, sklonosti žaljenju, informacijske preopterećenosti i percipiranog stresa.

### **Problemi**

1. Ispitati povezanost FOBO efekta i sklonosti maksimizaciji, žaljenju i informacijskoj preopterećenosti.
2. Ispitati postoji li odnos FOBO efekta kao prediktora i percipirane razine stresa kao kriterija.
3. Ispitati postoji li medijacijski učinak informacijske preopterećenosti na odnos FOBO efekta i percipiranog stresa.

### **Hipoteze**

Hipoteza 1a: Očekuje se značajna pozitivna korelacija FOBO efekta i maksimizacije, pri čemu će pojedinci s izraženijim FOBO efektom biti skloniji maksimizaciji.

Hipoteza 1b: Očekuje se značajna pozitivna korelacija FOBO efekta i žaljenja pri čemu će pojedinci s izraženijim FOBO efektom biti skloniji žaljenju.

Hipoteza 1c: Očekuje se značajna pozitivna korelacija FOBO efekta i informacijske preopterećenosti, pri čemu će pojedinci s izraženijim FOBO efektom izvještavati o većim razinama informacijske preopterećenosti.

Hipoteza 2: FOBO efekt bit će značajan prediktor percipiranog stresa, pri čemu pojedinci kod kojih je izražen FOBO efekt percipiraju veće razine stresa.

Hipoteza 3: Informacijska preopterećenost bit će značajan medijator povezanosti FOBO efekta i percipirane razine stresa.

## Metoda

### Sudionici

U istraživanju je sudjelovalo 224 sudionika. Raspon godina sudionika bio je od 16 do 63 ( $M = 28.83$ ,  $SD = 8.191$ ). U istraživanju je sudjelovalo 145 žena i 79 muškaraca. Najviše sudionika navodi diplomski studij kao najviši završen stupanj obrazovanja (52.7 %), dok ih gotovo podjednako navodi preddiplomski studij (22.3 %) i srednju školu (22.8%). Samo osnovnu školu završila su tri sudionika (1.3%), a poslijediplomski studij dva sudionika (0.9%).

### Instrumenti

Sudionici su na početku obrasca ispunili Upitnik sociodemografskih podataka gdje su navodili i označili svoj spol, dob, najviši završen stupanj obrazovanja, procijenili vlastiti socioekonomski status i prosječni mjesečni prihod po članu kućanstva.

**Skala FOBO efekta** izrađena je za potrebe diplomskog rada kojom se mjerila izraženost FOBO (eng. *Fear of a Better Option*) efekta. Od sudionika se traži da procijene koliko često doživljavaju iskustva opisana u tvrdnjama pri donošenju odluka u vlastitom životu. Čestice su osmislili studentica i profesor na temelju postojećeg teorijskog okvira o FOBO efektu, vodeći se, dakle, sadržajnom domenom. FOBO je opisan kao oklijevanje donošenja odluke uz stalnu usporedbu svih mogućih opcija iz straha da će najbolja opcija biti propuštena. FOBO efekt karakteriziraju odgađanje donošenja odluka, prekomjerno istraživanje (konstantna analiza) informacija o mogućim opcijama, strah od propuštanja najoptimalnije opcije, preispitivanje odluka nakon što su donesene, žaljenje za donesenim odlukama, preplavljenost velikim brojem opcija, osjećaj „paraliziranosti“ pri donošenju odluka, tjeskoba pri donošenju odluka. Skala se sastoji od 18 čestica, a faktorska je struktura provjerena nakon provedenog istraživanja. Odgovori su prikupljeni na ljestvici odgovora od sedam stupnjeva od jedan do sedam, pri čemu 1 znači *Nikad*, a 7 znači *Uvijek*. Veći rezultat označava veću izraženost FOBO efekta. Kako bi provjerile metrijske karakteristike skale, provedena je faktorska analiza čestica. Pouzdanost tipa unutarnje konzistencije iznosi  $\alpha = 0.95$ . Kako bi se ispitala opravdanost provođenja metode glavnih komponenti, provjereno je jesu li zadovoljeni preduvjeti za analizu. Konkretno, provjereni su podaci o Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testu te Bartlettovom testu sfericiteta. Budući da je iznos KMO testa veći od .6 ( $KMO=.941$ ) te se Bartlettovim testom sfericiteta ( $Bartlett = 2991.021$ ,  $p < .01$ ) pokazalo da se korelacijska matrica statistički značajno razlikuje od matrice identiteta, zadovoljeni su preduvjeti za provedbu faktorske analize.

Za ekstrakciju faktora korištena je metoda glavnih komponenti (*Principal Components*), a pri provjeravanju faktorske strukture korišteni su su Kaiser-Guttmanov kriterij i Cattellov Scree Plot kriterij. Prema Kaiser-Guttmanovom kriterij ekstrahirana su tri faktora, dok je Cattellov Scree Plot sugerirao jednofaktorsku strukturu. Nakon provjere faktorske strukture navedenim kriterijima, odabrana je ona koja je sugerirana scree plot kriterijem, budući da se jednim faktorom objašnjava najveći postotak varijance (55.5 %). Faktorska zasićenja svih čestica su viša od .3, zbog čega su zadržane sve čestice, a prikazana su u Tablici 1.

### **Tablica 1**

*Faktorska zasićenja pojedinih čestica Skale FOBO efekta*

Čestice	Faktorska zasićenja
Potrebno mi je puno vremena da donesem odluku.	.85
Osjećam se tjeskobno kad trebam donijeti odluku.	.84
Tjeskoban sam kad pomislim da sam mogao donijeti bolju odluku.	.80
Teško mi je odabrati jednu kada su mi sve opcije privlačne.	.80
Osjećam se neugodno preplavljen/a emocijama kad imam velik broj opcija koje mogu odabrati.	.79
Stalno promišljanje o mogućim opcijama me „paralizira“.	.78
Osjećam se „paralizirano“ zbog neodlučnosti.	.78
Brinem da ću kasnije požaliti zbog svog odabira.	.77
Odgađam donošenje odluka.	.77
Brinem da postoji bolja opcija koju nisam razmotrio.	.76
Nakon što donesem odluku, brinem se da će se pojaviti bolja prilika.	.75
Strah me da ću previdjeti najbolju moguću opciju.	.74



Preispitujem svoju odluku nakon što je donesem.	.72
Imam osjećaj da mi nedostaje više informacija da bih mogao donijeti odluku.	.70
Puno vremena provodim istražujući i uspoređujući opcije prije nego donesem konačnu odluku.	.64
Osjećam olakšanje kad mogu odgoditi donošenje odluke.	.63
Ako ne prikupim dovoljno informacija, čini mi se da ću previdjeti bolji izbor.	.62
Zavidim drugima ako procijenim da su donijeli bolju odluku nego ja.	.58

---

**Skala maksimizacije** (eng. *Maximization Scale*, MS, Schwartz i sur., 2002) multidimenzionalna je skala kojom se mjeri sklonost pojedinca da optimizira svoje izbore pri donošenju odluka. Sastoji se od ukupno 13 čestica raspoređenih u tri subskale: Visoki standardi koja se sastoji od tri čestice (*Nikad se ne zadovoljavam drugom najboljom opcijom*), Traženje alternativa koja se sastoji od šest čestica (*Bez obzira na to koliko sam zadovoljan poslom, uvijek tražim bolje prilike*) te Teškoća donošenja odluka koja se sastoji od četiri čestice (*Često mi je teško kupovati poklon za prijatelja*). Odgovori se prikupljaju na ljestvici odgovora Likertovog tipa od sedam stupnjeva, pri čemu 1 znači *Uopće se ne slažem*, a 7 znači *U potpunosti se slažem*. Veći rezultat ukupnog rezultata na skali ukazuje na veću sklonost maksimizaciji kod pojedinca. Pouzdanost tipa unutarnje konzistencije čitavog upitnika iznosi 0.73 (Schwartz i sur., 2002). Prosječne vrijednosti pouzdanosti pojedinih skala iznose  $\alpha = 0.60$  (Traženje alternativa),  $\alpha = 0.62$  (Teškoća donošenja odluka),  $\alpha = 0.61$  (Visoki standardi) (Nenkov i sur., 2008). U istraživanju je korišten čitavi upitnik tj. ukupan rezultat na istom. Budući da ne postoji hrvatska verzija ove skale, ista je prevedena za potrebe diplomskog rada metodom dvostrukog prijevoda te su provjerene metrijske karakteristike skale. Pouzdanost tipa unutarnje konzistencije skale u ovom istraživanju iznosi  $\alpha = 0.81$ . Dvije čestice sadržajno su prilagođene za potrebe ovog istraživanja.

**Skala žaljenja** (eng. *Regret scale*, Schwartz i sur., 2002) korištena je kako bi se izmjerila pojedinčeva sklonost žaljenju nakon donošenja odluka. Odgovori se prikupljaju na ljestvici odgovora Likertovog tipa od sedam stupnjeva, pri čemu 1 znači *Uopće se ne slažem*, a

7 znači U potpunosti se slažem. Ukupni rezultat formira se kao zbroj procjena na svim česticama, pri čemu viši rezultat ukazuje veće žaljenje nakon donošenja odluka kod pojedinca. Primjer čestice je „*Kada god nešto biram, zanima me što bi se dogodilo da sam odabrao/la drugačije*“. Pouzdanost tipa unutarnje konzistencije  $\alpha$  kreće se u rasponu od 0.81 do 0.92 (Schwartz i sur., 2002). Budući da ne postoji hrvatska verzija ove skale, ista je prevedena za potrebe diplomskog rada metodom dvostrukog prijevoda te su provjerene metrijske karakteristike hrvatske verzije skale. Pouzdanost Skale žaljenja u provedenom istraživanju iznosi  $\alpha = 0.82$ .

**Skala informacijske preopterećenosti** (eng. *Information Overload Scale*, IOS, Williamson i sur., 2012) mjeri uznemirenost povezanu s prevelikom količinom informacija s kojom se pojedinac susreće. Budući da ne postoji hrvatska verzija ove skale, ista je prevedena za potrebe diplomskog rada metodom dvostrukog prijevoda te su u radu provjerene metrijske karakteristike hrvatske verzije skale. Ukupni rezultat na skali formira se kao zbroj procjena na svim česticama, pri čemu veći rezultat znači veću preopterećenost informacijama. Odgovori se prikupljaju na ljestvici odgovora Likertovog tipa od jedan do pet, pri čemu 1 znači potpuno neslaganje s tvrdnjom, a 5 potpuno slaganje s tvrdnjom. Primjer je čestice „*Redovno me preplavljuje količina informacija u današnje doba*“. U prijašnjim istraživanjima skala se pokazala kao pouzdana mjera informacijske preopterećenosti, pri čemu je pouzdanost tipa unutarnje konzistencije  $\alpha = 0.90$  (Williamson, i sur., 2012). U ovom istraživanju pouzdanost skale iznosila je  $\alpha = 0.93$ .

**Skala percipiranog stresa** (eng. *Perceived Stress Scale* – PSS-10; Cohen i sur., 1983) korištena je kako bi se provjerio stupanj u kojem osoba doživljava svoj život nepredvidljivim, nekontrolabilnim i preopterećujućim, što predstavlja tri osnovne komponente doživljaja stresa. Skalu su na hrvatski jezik preveli i adaptirali Hudek-Knežević i suradnici (1999). Skala se sastoji od 10 čestica, a odgovori se prikupljaju na skali odgovora od pet stupnjeva od 0 do 4. Pri tome brojevi imaju sljedeće značenje: 0 - nikad, 1 – skoro nikad, 2 – ponekad, 3 – prilično često, 4 – jako često. Raspon rezultata je od 0 do 40, pri čemu veći broj označava veću izraženost percipiranog stresa. Ukupan rezultat dobiva se zbrajanjem odgovora na svim česticama. Čestice su općenite prirode, stoga su primjenjive na različite situacije i različite populacije. Hudek-Knežević i suradnici (1999) utvrdili su jednofaktorsku strukturu, te pouzdanost tipa unutarnje konzistencije  $\alpha = 0.88$ , dok su Cohen i sur. (1983) utvrdili pouzdanost od 0.84 do 0.86. U ovom istraživanju Cronbach  $\alpha$  iznosi 0.75.

## Postupak

Istraživanje je provedeno online, a podaci su prikupljeni putem Google obrasca. Poveznica za Google obrazac podijeljena je na društvenim mrežama (Facebook i Instagram). Za ispunjavanje obrasca bilo je potrebno oko 10 minuta. Prije ispunjavanja upitnika, sudionici su na početku Google obrasca dobili pismenu uputu. Informirani su o pojedinostima istraživanja te im je naglašeno kako je sudjelovanje u istraživanju dobrovoljno i u svakom trenutku imaju mogućnost odustati. Navedeno je kako je istraživanje anonimno i povjerljivo te da nije potrebno navoditi osobne podatke. Naglašeno je da će se rezultati prikupljeni istraživanjem analizirati isključivo na grupnoj razini i koristiti isključivo za potrebe diplomskog rada. Suglasnost za sudjelovanje u istraživanju sudionici su dali označavanjem tvrdnje „Suglasan sam da sudjelujem u istraživanju“. Na kraju Google obrasca bile su navedeni kontakti za besplatnu psihološku pomoć u slučaju da su se sudionici prilikom ispunjavanja upitnika osjećali uznemireno ili nelagodno.

## Rezultati

Prikupljeni podaci obrađeni su pomoću SPSS 16.0 programa. Također, korišten je Hayesov PROCESS (verzija 4.1) kako bi se provjerio pretpostavljeni medijacijski učinak. Vizualnim pregledom kutijastog dijagrama (eng. *boxplot*) pronađeno je 6 ekstremnih vrijednosti (eng. *outliers*). Rezultati sudionika koji su postigli ekstremne vrijednosti isključeni su iz daljnje obrade.

Kako bi se provjerilo mogu li se pri obradi podataka koristiti paramterijski statistički postupci, za provjeru normalnosti distribucije rezultata korišten je Kolmogorov-Smirnovljev test normaliteta distribucije. Prema ovom testu distribucija rezultata na FOBO skali i Skali maksimizacije statistički se značajno razlikuje od normalne distribucije. Međutim, valja napomenuti kako je ovakav rezultat odstupanja od normalnosti distribucije relativno čest kod velikih uzotaka te je potrebno koristiti dodatne mjere za utvrđivanje odstupanja od normalne distribucije (Field, 2013). Sukladno tome, osim navedenog testa, normalitet distribucije provjeren je vizualnom inspekcijom histograma te podacima o asimetričnosti i spljoštenosti distribucija. Rezultati normalnosti distribucija prikazani su u Tablici 2. Izračunati su i osnovni statistički pokazatelji (aritmetička sredina, standardna devijacija, maksimum i minimum) koji su prikazani u Tablici 3.

**Tablica 2***Rezultati normalnosti distribucija istraživačkih varijabli (N=224)*

	<i>K-S</i>	<i>IA</i>	<i>IS</i>
FOBO	0.05*	-0.05	-0.60
Maksimizacija	0.04*	-0.08	-0.38
Žaljenje	0.08	0.13	-0.66
Informacijska preopterećenost	0.07	-0.15	-0.57
Percipirani stres	0.06	-0.03	-0.21

*Napomena.* *K – S test* – Kolmogorov Smirnovljev test, *IA* – indeks asimetričnosti, *IS* – indeks spljoštenosti, \*  $p < .05$

Vizualanom inspekcijom histograma i Q-Q dijagrama uočeno je da su rezultati normalno distribuirani za sve varijable te je kod *Maksimizacije* vidljivo blago odstupanje. Budući da se vrijednosti indeksa asimetričnosti svih varijabli nalaze u rasponu od -2 do 2, zaključuje se da ne postoji odstupanje od normalne distribucije. Također, indeks spljoštenosti je unutar raspona od -7 do 7, što upućuje na postojanje normalne distribucije (Byrne, 2013). Uzimajući u obzir sve navedene indikatore normalnosti distribucije, moguće je zaključiti kako su zadovoljeni preduvjeti za korištenje parametrijskih statističkih postupaka.

### Tablica 3

Deskriptivni podatci ispitivanih varijabli ( $N = 224$ )

	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>min</i>	<i>max</i>	Teorijski raspon
FOBO	69.60	23.093	21	126	18-136
Maksimizacija	46.74	13.748	13	81	13-91
Žaljenje	19.42	5.509	5	31	5-35
Informacijska preopterećenost	45.33	12.826	16	75	15-75
Percipirani stres	19.94	6.156	4	36	0-40

Napomena. *M* – aritmetička sredina, *SD* – standardna devijacija, *min* – minimalna postignuta vrijednost, *max* – maksimalna postignuta vrijednost

Od sudionika su prikupljeni sociodemografski podaci o spolu, dobi, najvišem završenom stupnju obrazovanja, trenutnom radnom statusu, procjeni socioekonomskog statusa te prosječnom mjesečnom prihodu po članu obitelji. Pearsonov koeficijent korelacije između FOBO efekta i sociodemografskih varijabli, kao i njihova značajnost, prikazani su u Tablici 4.

### Tablica 4

Koeficijenti korelacije sociodemografskih varijabli i FOBO efekta ( $N=224$ )

Varijabla	FOBO
Spol	-.28*
Dob	-.25*
Stupanj obrazovanja	.05
Radni status	.01
Socioekonomski status	.06
Prosječni mjesečni prihod po članu obitelji	-.09

Napomena. \* $p < 0.01$

Spol i dob značajno su negativno povezani s FOBO efektom. Negativna korelacija spola i FOBO efekta upućuje na to da je kod žena izraženiji FOBO efekt u odnosu na muškarce. Negativna povezanost dobi i FOBO efekta upućuje na to da je s porastom dobi FOBO efekt slabije izražen, odnosno da su mlađe osobe sklonije FOBO efektu.

Kako bi se testirale prva, druga i treća hipoteza, izračunat je Pearsonov koeficijent korelacije za varijable *FOBO efekt*, *Maksimizaciju*, *Žaljenje*, *Informacijsku preopterećenost* i *Percipirani stres*. Koeficijenti korelacije prikazani su u Tablici 5.

**Tablica 5**

*Interkorelacije FOBO efekta, maksimizacije, žaljenja, informacijske preopterećenosti i percipiranog stresa (N=224)*

Varijabla	1.	2.	3.	4.	5.
1. FOBO	-	.62*	.51*	.55*	.49*
2. Maksimizacija		-	.59*	.49*	.44*
3. Žaljenje			-	.35*	.41*
4. Informacijska preopterećenost				-	.49*
5. Percipirani stres					-

Napomena: \* $p < .01$

Rezultati iz Tablice 5 ukazuju na međusobnu pozitivnu povezanost između svih varijabli. Prvom se hipotezom pretpostavljalo da osobe s izraženijim FOBO efektom imaju i veću tendenciju ka maksimizaciji. Drugom se hipotezom pretpostavljalo da su osobe koje su sklone FOBO efektu sklonije i žaljenju nakon donesene odluke. Trećom se hipotezom tvrdilo da će osobe s izraženijim FOBO efektom biti više informacijski preopterećeni, što se nakon provedene analize podataka i potvrdilo. Prva, druga i treća hipoteza su potvrđene budući da je FOBO efekt pozitivno povezan sa svim odabranim psihosocijalnim korelatima, točnije, maksimizacijom, žaljenjem i informacijskom preopterećenosti.

Jednostavnom regresijskom analizom nastojalo se provjeriti je li FOBO efekt značajan prediktor percipiranog stresa. Prije provedbe regresijske analize provjereno je postoji li među varijablama multikolinearnost uvidom u vrijednosti tolerancije i vrijednosti faktora povećavanja varijance (*VIF*). Vrijednosti tolerancije nisu iznostile više od 0.1, a vrijednosti *VIF* bile su manje od 10, zbog čega se zaključuje da ne postoji problem multikolinearnosti. Kako bi se dodatno osiguralo da model daje pouzdane rezultate, provjerena je homoskedastičnost pomoću Breusch-Pagan testa, odnosno odsutnost heteroskedastičnosti. Homoskedastičnost reziduala odnosi se na raspršenost reziduala koja je konstantna kroz cijeli raspon vrijednosti nezavisnih varijabli u regresijskom modelu (Klein i sur., 2016). Dakle, varijanca slučajne greške ista je za sva opažanja i ne ovisi o nezavisnoj varijabli. Prema Breusch-Pagan testu,

heteroskedastičnost ne postoji jer se  $F$ -omjer pokazao neznačajnim ( $F = .008, p > .05$ ). Rezultati regresijske analize prikazani su u Tablici 6.

**Tablica 6**

*Rezultati regresijske analize s percipiranim stresom kao kriterijem te FOBO efektom kao prediktorom*

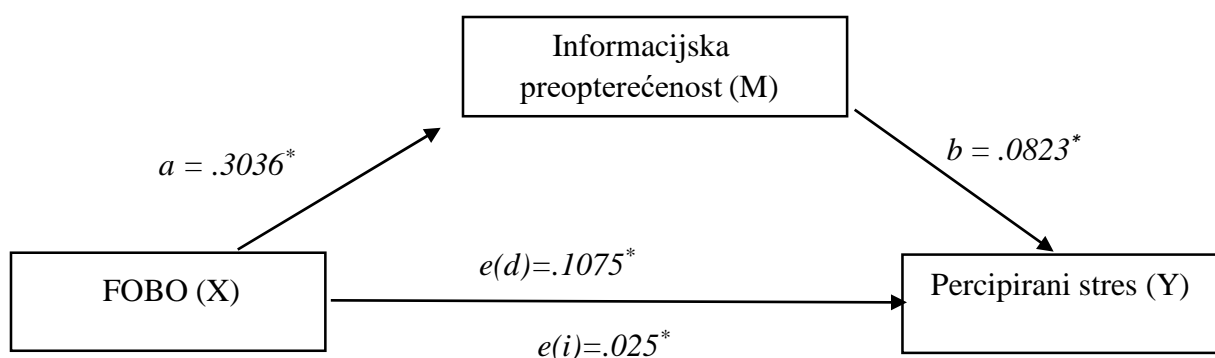
Kriterij	Model	$R^2$	$F$	$\beta$
Percipirani stres	FOBO efekt	.25	72.643*	.49*

*Napomena.*  $R^2$  – koeficijent determinacije,  $\beta$  – standardizirani beta koeficijent korelacije,  $F$  –  $F$  omjer, \*  $p < .05$

Kao kriterij uključena je varijabla *Percipirani stres*, a kao prediktor je uvrštena varijabla *FOBO efekt*. Durbin-Watson koeficijent iznosi 1.970. Budući da se nalazi unutar intervala od 1 do 3, regresijska se analiza mogla provesti. Uvidom u rezultate regresijske analize iz Tablice 6 utvrđeno je da je model statistički značajan ( $F = 72.643, p < .01$ ) te objašnjava 25 % varijance, pri čemu veća razina FOBO efekta predviđa veću razinu percipiranog stresa ( $\beta = .49, p < .05$ ).

Naposljetku, testirana je i treća hipoteza provedbom analize pomoću Hayesova PROCESSa (verzija 4.1) kako bi se provjerio pretpostavljeni medijacijski učinak. Rezultati Hayesova PROCESSa prikazani su grafičkim prikazom na Slici 1.

**Slika 1.** Grafički prikaz medijacijskog učinka informacijske preopterećenosti na međuodnos FOBO efekta i percipiranog stresa ( $N = 224$ ).



*Napomena.*  $e(i)$  – indirektni učinak prediktora na kriterij;  $e(d)$  – direktni učinak prediktora na kriterij,  $a, b$  – nestandardizirani regresijski koeficijent; \*  $p < .05$

Na Slici 1. vidljiv je prikaz medijacijskog učinka *Informacijske preopterećenosti* na međuodnos *FOBO efekta* i *Percipiranog stresa*. Rezultati pokazuju kako postoji značajan indirektan učinak *FOBO efekta* na *Percipirani stres* posredstvom *Informacijske preopterećenosti*, uz interval pouzdanosti [0.0028, 0.0480]. Također, postoji i značajan direktan učinak *FOBO efekta* na *Percipirani stres*, bez posredovanja *Informacijske preopterećenosti*. Dobivena medijacija je djelomična, s obzirom na postojanje i direktnog i indirektnog učinka. Nadalje, medijacija je komplementarna, s istim smjerom djelovanja *FOBO efekta* izravno, i neizravno putem *Informacijske preopterećenosti*, na *Percipirani stres*. Viši rezultat na skali *FOBO efekta* preko informacijske preopterećenosti doprinosi višoj razini percipiranog stresa. Međutim, prisutnost direktnog učinka pokazuje da unatoč medijaciji, određeni aspekti *FOBO efekta* i dalje imaju udio u objašnjavanju razine percipiranog stresa.

## Rasprava

Cilj je provedenog istraživanja bio ispitati odnos *FOBO efekta* i sklonosti maksimiziranju, sklonosti žaljenju, informacijske preopterećenosti i percipiranog stresa. Provjerene su povezanosti *FOBO efekta* sa psihosocijalnim korelatima maksimizacijom, žaljenjem i informacijskom preopterećenosti. Također, provjereno je je li *FOBO efekt* značajan prediktor percipiranog stresa te je ispitano postoji li medijacijski učinak informacijske preopterećenosti na njihov odnos.

Prvom se hipotezom pretpostavljalo da će postojati statistički značajna pozitivna korelacija između *FOBO efekta* i maksimizacije. Nakon provedene statističke obrade utvrđeno je kako su *FOBO efekt* i maksimizacija značajno statistički pozitivno povezani te je time prva hipoteza potvrđena.

Drugom se hipotezom pretpostavljalo da će *FOBO efekt* biti statistički značajno pozitivno povezan sa žaljenjem, pri čemu će pojedinci s izraženijim *FOBO efektom* biti skloniji žaljenju. Ova je hipoteza potvrđena.

Trećom se hipotezom pretpostavljalo da će *FOBO efekt* i informacijska preopterećenost biti pozitivno povezani, što je nakon provedene statističke analize i potvrđeno.

Nadalje, četvrtom se hipotezom pretpostavljalo da će *FOBO efekt* značajno predviđati percipirani stres, pri čemu će pojedinci s izraženijim *FOBO efektom* percipirati veće razine stresa. Ova je hipoteza, također, potvrđena.



Konačno, petom se hipotezom pretpostavljalo da će u odnosu FOBO efekta i percipiranog stresa informacijska preopterećenost biti značajan medijator. Posljednja hipoteza je potvrđena.

### **Odnos FOBO efekta, maksimizacije, žaljenja i informacijske preopterećenosti**

Sukladno očekivanjima, pojedinci kod kojih je izražen FOBO efekt skloniji su maksimizirati svoje izbore. Ovi rezultati ne iznenađuju, s obzirom da FOBO i maksimizacija imaju mnoge sličnosti u svom teorijskom okviru te se često zajedno spominju u literaturi kad je u pitanju donošenje odluka.

Osobe sklone maksimizaciji nastoje optimizirati svoje izbore kako bi uvijek donijele najbolju moguću odluku. Slično kao i osobe kod kojih je visoko izražen FOBO efekt, maksimizatori se upuštaju u traženje informacija i provode puno vremena uspoređujući ponuđene opcijom. Dok se maksimizacija smatra adaptivnom strategijom (Fasolo i sur., 2007) u srži FOBO efekta je strah. Zbog toga, kod FOBO efekta više su naglašeni osjećaji tjeskobe i "paraliziranosti", za razliku od maksimizacije. Karakteristična je neugodna preplavljenost emocijama koja u konačnici dovodi do nemogućnosti donošenja odluka. Za razliku od toga, kod maksimizatora se ne događa paraliza i preplavljenost. Maksimizatori u konačnici donose odluku i staju s procesom donošenja kada istraže sve ponuđene opcije. Jedna od razlika između ova dva konstrukta je to što je FOBO emocionalni odgovor na obilje izbora, realnih i zamišljenih, dok se maksimizacija odnosi na stil donošenja odluka. Zanimljiv je rezultat da su mlađe osobe sklonije FOBO efektu, budući da su mlađe osobe sklonije i maksimizaciji, u usporedbi sa starijim osobama. No taj rezultat nije iznenađujuć, s obzirom na to da su od svih korelata, FOBO i maksimizacija najviše pozitivno povezani. Suprotno spolnim razlikama u maksimizaciji, kod koje su muškarci skloniji težiti optimizaciji izbora (Schwartz i sur., 2004), FOBO efekt pokazao se izraženijim kod žena u ovom istraživanju. S obzirom na to da su žene generalno sklonije anksioznosti od muškaraca (McLean i Anderson, 2007; Duan i sur., 2022), a tjeskoba je naglašena kod FOBO efekta, možda zato postižu više rezultate. Žene su također opreznije pri donošenju odluka pa se upuštaju u analizu opcija i u manjoj mjeri donose rizične odluke (Botti i sur., 2009). To bi značilo da žene možda više razmišljaju o posljedicama odluke i daju im veću težinu, zbog čega odgađaju donošenje odluke kako bi donijele onu najoptimalniju, s najboljim posljedicama.

Budući da su se u prijašnjim istraživanjima maksimizacija i žaljenje pokazali značajno pozitivno povezanima, ne iznenađuje rezultat da su i FOBO efekt i žaljenje u pozitivnoj korelaciji. Osobe koje su u stalnom strahu da će se pojaviti bolja opcija, ako se usude donijeti odluku, i bolja se opcija zaista pojavi, sklone su osjećati žaljenje. Zbog stalnog uspoređivanja informacija i traganja za mogućim boljim opcijama, pojedinci s izraženim FOBO efektom lako postaju opterećeni količinom informacija koje moraju obraditi pri procesu donošenja odluka. Ovo je posebice izraženo sada, kada su zbog digitalnih tehnologija informacije značajno dostupnije nego prije, u kratkom roku, a izbor nikada nije bio veći.

### **Medijacijska uloga informacijske preopterećenosti u odnosu između FOBO efekta kao prediktora i percipiranog stresa kao kriterija**

Sukladno očekivanjima navedenima u trećoj hipotezi, informacijska je preopterećenost značajan medijator odnosa FOBO efekta i percipiranog stresa, ali bitno je naglasiti da je pronađena medijacija djelomična. Pojedinci se iz straha da će propustiti (naj)bolju opciju upuštaju u pretraživanje svih dostupnih informacija i njihovu analizu, zbog čega količina informacija koju trebaju usvojiti nadmašuje njihov kapacitet za obradu istih i percipiraju da su u većoj mjeri pod stresom. Informacijska se preopterećenost već ranije pokazala pozitivno povezanom s percipiranim stresom (Misra i sur., 2020), a u ovom je istraživanju i medijacijski utjecala na to da pojedinci izvještavaju o većoj razini percipiranog stresa pri donošenju odluka. Međutim, FOBO efekt djeluje i samostalno na percipirani stres kod pojedinca, točnije, direktno utječe na njega, bez posredovanja informacijske preopterećenosti. Ako razmotrimo definiciju FOBO efekta kao „poriva za odgađanjem donošenja odluke“ i „nastojanje da se očuva vrijednost opcije koje dovodi do odgađanja donošenja odluka ili do nedonošenja odluke“, može se pretpostaviti da su pojedinci koji percipiraju visoke razine stresa skloni tome zbog odgađanja odluka i tjeskobe koja prati taj proces, a ne zbog toga jer su preopterećeni informacijama. Moguće je da se kod pojedinaca javi osjećaj krivnje (McGinnis, 2020; Roets i sur., 2012) zbog same činjenice što odgađaju odluku, a nisu se ni upustili u proces istraživanja opcija i traženja informacija.

## **Doprinosi i implikacije**

Budući da ne postoji objavljena literatura na hrvatskom jeziku o FOBO efektu, niti postoji konstruirana skala kojom bi se FOBO efekt mjerio, doprinos je ovog istraživanja to što se po prvi put FOBO opisao kao konstrukt na hrvatskom jeziku i pokušao kvantificirati izradom skale za njegovo mjerenje. Iako je ovo istraživanje tek prvi korak ka istraživanju valjanosti skale za mjerenje FOBO efekta, njezina je visoka pouzdanost obećavajuća za korištenje u budućim istraživanjima koja se budu bavila ispitivanjem donošenja odluka. Iako se FOBO i maksimizacija spominju kao različiti konstrukti, ovo istraživanje može poslužiti kao prvi korak ka otkrivanju toga jesu li maksimizacija i FOBO zaista različiti konstrukti, ili samo različiti nazivi za istu pojavu.

Osim navedenog, rezultati su ovog istraživanja ukazali na to da su pojedinci s izraženim FOBO efektom skloni osjećati veće razine stresa, što narušava mentalno (i fizičko) zdravlje pojedinca. Zbog pozitivne povezanosti sa žaljenjem, moguće je da bi FOBO efekt bio povezan ili čak predviđao depresivnost pojedinca. Također, s obzirom da je kod FOBO efekta naglašen osjećaj tjeskobe i paraliziranosti, potencijalno bi mogao predviđati i veće razine anksioznosti, ali se smjer te povezanosti ipak treba precizno istražiti. Ukoliko bi se pomoću Skale FOBO efekta mogli identificirati pojedinci kod kojih je izražen FOBO, mogle bi im se predstaviti adaptivnije strategije donošenja odluka, čime bi se možda mogla prevenirati ili umanjiti pojava stresa, depresivnosti i anksioznosti, koji negativno utječu na mentalno zdravlje pojedinca.

## **Nedostatci, ograničenja i prijedlozi za buduća istraživanja**

Provedeno istraživanje ima i određene nedostatke. Uzorak sudionika bio je prigodan te su sudionici prikupljeni metodom snježne grude, zbog čega nije moguće generalizirati rezultate na širu populaciju. Također, omjer sudionika prema spolu nije bio podjednak, na što bi se u budućim istraživanjima trebalo pripaziti.

Iako je Schwartzova skala maksimizacije korištena jer je upotrebljavana u najvećem broju istraživanja, postoje brojne kritike na istu zbog upitne reprezentativnosti pojedinih subskala. U budućim bi istraživanjima bilo korisno uključiti ostale postojeće mjere maksimizacije, poput Inventara maksimizacije (Schwartz, 2016). Nadalje, Skala informacijske preopterećenosti sadrži čestice koje se sastoje od dvije rečenice, zbog čega bi se ubuduće mogla

prilagoditi izbacivanjem pojedinih čestica ili pronaći druga skala informacijske preopterećenosti.

Nedostatak provođenja online istraživanja je ta što istraživač nema uvid u vrijeme potrebno za rješavanje upitnika. U budućim bi istraživanjima bilo korisno kontrolirati vrijeme potrebno za rješavanje upitnika (uvesti ga kao varijablu) provodeći istraživanje uživo, pod pretpostavkom da će neodlučnijim osobama trebati više vremena za ispunjavanje upitnika te rezultate usporediti s rezultatima na skalama FOBO efekta i maksimizacije. Alternativno, u online istraživanju sudionici bi dobili uputu da upale štopericu na početku ispunjavanja upitnika i po završetku upišu minute potrebne za ispunjavanje u za to predviđeno mjesto. Također, trebalo bi diferencirati vrste odluka i prema vremenskom ograničenju, kada osobe nemaju puno vremena za istraživanje opcija i prokrastinaciju, a obvezni su donijeti odluku.

Također, osim povezanosti FOBO efekta i percipiranog stresa, bilo bi korisno provjeriti povezanost FOBO efekta i mjera tjeskobe, kao i FOBO efekta i depresivnosti, budući da je FOBO efekt karakteriziran osjećajem tjeskobe pri donošenju odluka i žaljenjem (McGinnis, 2020). S obzirom da su FOBO efekt i žaljenje značajno povezani, moguće je da su pojedinci kod kojih je izražen FOBO efekt skloni i depresivnosti zbog ruminacija o prošlim odlukama. Nadalje, upravo zbog naglašenosti osjećaja „paraliziranosti“ uslijed donošenja odluka kod FOBO efekta, bilo bi korisno ispitati povezanost FOBO efekta i ADHD-a, budući da se ljudi s dijagnozom ADHD-a često izvještavaju o paralizi analize, stanju u kojemu ne mogu donijeti odluku i „razmišljati“ o mogućim opcijama jer se osjećaju preplavljenima.

Još jedan od konstrukata čiju bi povezanost s FOBO efektom bilo korisno provjeriti jest perfekcionizam, po mogućnosti adaptivni i neadaptivni. Dosadašnja istraživanja maksimizacije i perfekcionizma pokazala su da je maksimizacija povezana s maladaptivnim perfekcionizmom (Hamachek, 1978; Stroeber i Otto, 2006), iako su, primjerice, Chang i suradnici (2004) pronašli pozitivnu povezanost između adaptivnog perfekcionizma i maksimizacije te adaptivnog perfekcionizma i subjektivne dobrobiti. S obzirom da je kod FOBO efekta više naglašen osjećaj tjeskobe, a maksimizacija se često opisuje kao adaptivna strategija, bilo bi zanimljivo provjeriti je li FOBO efekt povezan samo s maladaptivnim perfekcionizmom, ili postoji korelacija s adaptivnim perfekcionizmom.

U budućim bi se istraživanjima trebala ispitati povezanost FOBO efekta sa averzijom prema gubitku. Ljudi obično osjećaju veći emocionalni teret kada dožive gubitak nego kada dožive dobitak iste vrijednosti. Ovaj emocionalni teret može dovesti do iracionalnih odluka,

kao što su izbjegavanje rizika kako bi se spriječili gubici (Ivanchev, 2022) što je slično onome što čine pojedinci s izraženim FOBO efektom. Osobe koje su averzivne prema gubicima mogu biti sklonije održavanju trenutnog stanja ili sadašnjih resursa kako bi izbjegle potencijalne gubitke, što se podudara s obilježjem FOBO-a očuvanja vrijednosti opcije. Ljudi s averzijom prema gubicima često obraćaju više pažnje na promjene i negativne aspekte situacije nego na pozitivne (McGinnis, 2020). Prema tome, možda bi mogla postojati medijacijska ili moderatorska uloga FOBO efekta u odnosu averzije prema gubitku i sklonosti depresivnim stanjima, zbog usmjerenosti na negativne aspekte i ruminacije koje su prisutne kod FOBO efekta.

Nadalje, bitno je pobliže teorijski razmotriti područja u kojima je prisutan FOBO i sukladno tome proširiti Skalu FOBO efekta. U današnje doba, FOBO efekt često se spominje u situacijama pronalaska i zadržavanja partnera, kao i pri pronalasku i zadržavanju posla. Čini se da su mlađe generacije sklonije prekidanju odnosa ili odgađanju službenog obvezivanja partneru (brak), iz straha da će se pojaviti partner koji je inteligentniji, privlačniji, imućniji, kompatibilniji. Također, pojavio se trend davanja ostavki i kratkog zadržavanja na jednom radnom mjestu. Istraživanja pokazuju kako je upravo jedan od razloga ostavki, pa čak i neprihvatanja ponuda, strah da će se ubrzo pojaviti bolja poslovna prilika, koja bi u tom slučaju bila propuštena (Kovari, 2023). Konstruirana skala obuhvaća donošenje odluka na općenitoj razini i može se primijeniti na niz različitih životnih odluka. To je ujedno i prednost, ali i nedostatak, jer zanemaruje bitne specifične domene (posao i romantične odnose) u kojima bi FOBO mogao biti još izraženiji. Proširenjem skale možda bi se smanjila pouzdanost, ali povećala valjanost, a time i postotak varijance te bi skala bolje reprezentirala FOBO efekt kao konstrukt. Možda je rano spominjati istraživanja u različitim kulturama, ali bilo bi zanimljivo ispitati izraženost FOBO efekta u različitim kulturama. Budući da su istraživanja pokazala kako maksimizacija u zapadnim društvima (SAD-u i zapadnoj Europi) negativno utječe na subjektivnu dobrobit, za razliku od Kine koja je istočna zemlja (Roets i sur., 2012) slični efekti mogli bi se otkriti i s FOBO efektom.

## **Zaključak**

Ovim se istraživanjem nastojao ispitati odnos FOBO efekta i psihosocijalnih korelata – maksimizacije, žaljenja, informacijske preopterećenosti i percipiranog stresa. Prema rezultatima provedenog istraživanja, FOBO efekt pozitivno je povezan s maksimizacijom, žaljenjem i informacijskom preopterećenosti, što se pretpostavljalo prvom, drugom i trećom hipotezom, koje su potvrđene. Dakle, ljudi koji odgađaju odluke iz straha da će se pojaviti bolja opcija imaju i tendenciju maksimizirati svoje izbore, žaliti nakon donesenih odluka i više su preopterećeni informacijama. FOBO efekt pokazao se kao značajan prediktor percipirane razine stresa kod pojedinaca, čime je potvrđena četvrta hipoteza istraživanja. Informacijska se preopterećenost pokazala kao medijator tog odnosa, potvrđujući posljednju hipotezu, no budući da je riječ o djelomičnoj komplementarnoj medijaciji, FOBO efekt i samostalno djeluje na percipiranu razinu stresa. Dakle, osobe kod kojih je FOBO efekt izražen sklonije su percipirati veće razine stresa pri donošenju odluka. Osobe kod kojih je FOBO izražen upuštaju se u konstantu analizu informacija o postojećim i mogućim opcijama, zbog čega postaju preopterećeni informacijama i posljedično doživljavaju da su pod većim stresom.

## Literatura

- Antoni, C. H. i Ellwart, T. (2017). Informationsüberlastung bei digitaler Zusammenarbeit– Ursachen, Folgen und Interventionsmöglichkeiten. *Gruppe, Interaktion, Organisation. Zeitschrift für Angewandte Organisationspsychologie* 48, 305–315. <https://doi.org/10.1007/s11612-017-0392-4>
- Bawden, D. i Robinson, L. (2008). The dark side of information: overload, anxiety and other paradoxes and pathologies. *Journal of Information Science*, 35(2), 180-191. <https://doi.org/10.1177/0165551508095781>
- Besharat, A., Ladik, D. M. i Carrillat, F. A. (2014). Are maximizers blind to the future? When today's best does not make for a better tomorrow. *Marketing Letters*, 25, 77–91. <https://doi.org/10.1007/s11002-013-9243-4>
- Botti, S. i Iyengar, S.S. (2004). The psychological pleasure and pain of choosing: When people prefer choosing at the cost of subsequent outcome satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87,312–326. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.87.3.312>
- Botti, S. i Iyengar, S.S. (2006). The dark side of choice: When choice impairs social welfare. *Journal of Public Policy and Marketing*, 25, 24–38. <https://doi.org/10.1509/jppm.25.1.24>
- Botti, S., Orfali, K. i Iyengar, S. S. (2009). Tragic choices: Autonomy and emotional response to medical decisions. *Journal of Consumer Research*, 36, 337–352. <https://doi.org/10.1086/598969>
- Byrne, B. M. (2013). *Structural equation modeling with Mplus: Basic concepts, applications, and programming*. New York: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203807644>
- Carter, T. J. i Gilovich, T. (2010). The relative relativity of material and experiential purchases. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98, 146–159.
- Chang, E. C., Watkins, A. F. i Banks, K. H. (2004). How adaptive and maladaptive perfectionism relate to positive and negative psychological functioning. Testing a stressmediation model in Black and White female college students. *Journal of Counseling Psychology*, 51, 93-102. <https://doi.org/10.1037/0022-0167.51.1.93>
- Cheek, N. N. i Schwartz, B. (2016). On the meaning and measurement of maximization. *Judgment and Decision making*, 11(2), 126-146. <https://doi.org/10.1017/S1930297500007257>

- Cohen, S., Kamarck, T. i Mermelstein, R. (1983). A global measure of perceived stress. *Journal of Health and Social Behavior*, 24, 385–396. <https://doi.org/10.2307/2136404>
- Cohen, S., Kamarck, T. i Mermelstein, R. (1983). A global measure of perceived stress. *Journal of health and social behavior*, 385-396. <https://doi.org/10.2307/2136404>
- Dahling, J. J. i Thompson, M. N. (2012). Detrimental relations of maximization with academic and career attitudes. *Journal of Career Assessment*, 21, 278–294. <https://doi.org/10.1177/1069072712471322>
- Day, A., Paquet, S., Scott, N. i Hambley, L. (2012). Perceived information and communication technology (ICT) demands on employee outcomes: the moderating effect of organizational ICT support. *J. Occup. Health Psychol.* 17, 473–491. <https://doi.org/10.1037/a0029837>
- Duan, H., Gong, M., Zhang, Q., Huang, X. i Wan, B. (2022). Research on sleep status, body mass index, anxiety and depression of college students during the post-pandemic era in Wuhan, China. *Journal of Affective Disorders*, 301, 189-192. <https://doi.org/10.1016/j.jad.2022.01.015>
- Fasolo, B., McClelland, G. H. i Todd, P. M. (2007). Escaping the tyranny of choice: When fewer attributes make choice easier. *Marketing theory*, 7(1), 13-26. <https://doi.org/10.1177/1470593107073842>
- Field, A.P. (2013). *Discovering statistics using IBM SPSS Statistics (4th Edition)*. London: Sage publications.
- Fisman, R., Iyengar, S. S., Kamenica, E. i Simonson, I. (2006). Gender differences in mate selection: Evidence from a speed dating experiment. *The Quarterly Journal of Economics*, 121, 673–697. <https://doi.org/10.1162/qjec.2006.121.2.673>
- Girard, J. i Allison, M. (2008). Information Anxiety: Fact, Fable or Fallacy. *The Electronic Journal of Knowledge Management*, 6(2), 111 – 124.
- Graf, B. i Antoni, C. H. (2021). The relationship between information characteristics and information overload at the workplace-a meta-analysis. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 30(1), 143-158. <https://doi.org/10.1080/1359432X.2020.1813111>
- Hamachek, D. E. (1978). Psychodynamics of normal and neurotic perfectionism. *Psychology: A Journal of Human Behavior*, 15, 27-33.



- Hanoch, Y., Rice, T., Cummings, J. i Wood, S. (2009) How much choice is too much choice? The case of the Medicare prescription drug benefit. *Health Services Research, 44*, 1157–1168. <https://doi.org/10.1111/j.1475-6773.2009.00981.x>
- Hanoch, Y., Wood, S., Barnes, A., Liu, P. i Rice, T. (2011). Choosing the right Medicare prescription drug program: The effect of age, strategy selection, and choice set size. *Health Psychology, 30*, 719–727. <https://doi.org/10.1037/a0023951>
- Huang, W.-H. i Zeelenberg, M. (2012). Investor regret: The role of expectation in comparing what is to what might have been. *Judgment and Decision Making, 7*, 441–451. <https://doi.org/10.1017/S1930297500002771>
- Hudek-Knežević, J., Kardum, I. i Lesić, R. (1999). Efekti percipiranog stresa i stilova suočavanja na tjelesne simptome. *Društvena istraživanja : časopis za opća društvena pitanja, 8* (4), 543-561.
- Irons, B. i Hepburn, C. (2007). Regret theory and the tyranny of choice. *Economic Record, 83*(261), 191-203. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4932.2007.00393.x>
- Ivanchev, B. (2022). Fear Of Missing Out (Fomo) And Fear Of A Better Option (Fobo): Psychological Nature And Effects On Financial Market Participants. *Yearbook of the Faculty of Economics and Business Administration, Sofia University, 21*(1), 73-106. <https://doi.org/10.1155/2022/4824256>
- Iyengar, S. S. i Lepper, M. (2000). When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology, 79*, 995–1006. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.6.995>
- Iyengar, S. S., Wells, R. E. i Schwartz, B. (2006). Doing better but feeling worse: Looking for the “best” job undermines satisfaction. *Psychological Science, 17*, 143–150. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01677.x>
- Jacoby, J., Speller, D. E. i Kohn, C. A. (1974). Brand Choice Behavior as a Function of Information Load. *Journal of Marketing Research, 11*(1), 63. <https://doi.org/10.2307/3150994>
- Klein, A. G., Gerhard, C., Büchner, R. D., Diestel, S. i Schermelleh-Engel, K. (2016). The detection of heteroscedasticity in regression models for psychological data. *Psychological Test and Assessment Modeling, 58*(4), 567. <https://doi.org/10.7275/q5xr-fr95>

- Kovari, E. (2023). What Drives People to Share? The Relationship Between Working Style and Workplace FoMO. In *European Conference on Knowledge Management*, 24(1), 700-707. <https://doi.org/10.34190/eckm.24.1.1754>
- Lang, A. (2000). The Limited Capacity Model of Mediated Message Processing. *Journal of Communication*, 50, 46–70. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.2000.tb02833.x>
- Larsen, J. T. i McKibban, A. R. (2008). Is happiness having what you want, wanting what you have, or both? *Psychological Science*, 19, 371–377. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02095.x>
- Lee, A. R., Son, S.-M. i Kim, K. K. (2016). Information and communication technology overload and social networking service fatigue: A stress perspective. *Computers in Human Behavior*, 55, 51–61. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2015.08.011>
- Matthes, J., Karsay, K., Schmuck, D. i Stevic, A. (2020). “Too much to handle”: Impact of mobile social networking sites on information overload, depressive symptoms, and well-being. *Computers in Human Behavior*, 105. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2019.106217>
- McGinnis, P. J. (2020). *Fear of Missing Out: Practical Decision-Making in a World of Overwhelming Choice*. Naperville: Sourcebooks.
- McLean, C. P. i Anderson, E. R. (2009). Brave men and timid women? A review of the gender differences in fear and anxiety. *Clinical psychology review*, 29(6), 496-505. <https://doi.org/10.1177/0361684312450004>
- Meyer, J. (1998). *Information overload in marketing management. Marketing Intelligence i Planning*, 16(3), 200–209. <https://doi.org/10.1108/02634509810217318>
- Misra, S. i Stokols, D. (2012). Psychological and health outcomes of perceived information overload. *Environment and behavior*, 44(6), 737-759. <https://doi.org/10.1177/0013916511404408>
- Misra, S., Roberts, P. i Rhodes, M. (2020). Information overload, stress, and emergency managerial thinking. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 51, 101762. <https://doi.org/10.1016/j.ijdr.2020.101762>

- Moyano-Díaz, E., Martínez-Molina, A. i Ponce, F. P. (2014). The price of gaining: Maximization in decision- making, regret and life satisfaction. *Judgment and Decision Making*, 9, 500–509. <https://doi.org/10.1017/S1930297500006859>
- Nenkov, G. Y., Morrin, M., Ward, A., Schwartz, B. i Hurland, J. (2008). A short form of the Maximization Scale: Factor structure, reliability and validity studies. *Judgment and Decision Making*, 3, 371–388. <https://doi.org/10.1017/S1930297500000395>
- Parker, A. M., Bruine de Bruin, W. i Fischhoff, B. (2007). Maximizers versus satisficers: Decision-making styles, competence, and outcomes. *Judgment and Decision Making*, 2, 342–350. <https://doi.org/10.1017/S1930297500000486>
- Peng, J., Zhang, J., Zhang, Y., Gong, P., Han, B., Sun, H. i Miao, D. (2018). A new look at the impact of maximizing on unhappiness: Two competing mediating effects. *Frontiers in Psychology*, 9, 66. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.00066>
- Pero, C. L., Valacich, J. S. i Vessey, I. (2010). The Influence of Task Interruption on Individual Decision Making: An Information Overload Perspective. *Decision Sciences*, 30(2), 337–360. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5915.1999.tb01613.x>
- Phillips-Wren, G. i Adya, M. (2020). Decision making under stress: The role of information overload, time pressure, complexity, and uncertainty. *Journal of Decision Systems*, 29, 213-225. <https://doi.org/10.1080/12460125.2020.1768680>
- Polman, E. (2010). Why are maximizers less happy than satisficers? Because they maximize positive and negative outcomes. *Journal of Behavioral Decision Making*, 23, 179–190. <https://doi.org/10.1002/bdm.647>
- Purvis, A., Howell, R. T. i Iyer, R. (2011). Exploring the role of personality in the relationship between maximization and well-being. *Personality and Individual Differences*, 50(3), 370-375. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.10.023>
- Roets, A., Schwartz, B. i Guan, Y. (2012). The tyranny of choice: A cross-cultural investigation of maximizing-satisficing effects on well-being. *Judgment and Decision making*, 7(6), 689-704. <https://doi.org/10.1017/S1930297500003247>
- Schepman, S., Weyandt, L., Schlect, S. D. i Swentosky, A. (2012). The relationship between ADHD symptomology and decision making. *Journal of Attention Disorders*, 16, 3–12. <https://doi.org/10.1177/1087054710372496>

- Schwartz, B. (2000). Self-determination: the tyranny of freedom. *American Psychologist*, 55, 79–88. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.79>
- Schwartz, B. (2004). *The paradox of choice*. New York: Ecco.
- Schwartz, B. (2004). The tyranny of choice. *Scientific American*, 290(4), 70-75. <https://doi.org/10.1038/scientificamerican0404-70>
- Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K. i Lehman, D. R. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1178–1197. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.5.1178>
- Seuntjens, T. G., Zeelenberg, M., Van de Ven, N. i Breugelmans, S. M. (2015). Dispositional greed. *Journal of personality and social psychology*, 108(6), 917-933. <https://doi.org/10.1037/pspp0000031>
- Simonson, I. i Sela, A. (2011). On the heritability of consumer decision making: An exploratory approach for studying genetic effects on judgment and choice. *Journal of Consumer Research*, 37, 951–966. <https://doi.org/10.1086/657022>
- Spunt, R. P., Rassin, E. i Epstein, L. M. (2009). Aversive and avoidant indecisiveness: Roles for regret prone-ness, maximization, and BIS/BAS sensitivities. *Personality and Individual Differences*, 47, 256–261. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2009.03.009>
- Stoeber, J. i Otto, K. (2006). Positive conceptions of perfectionism: Approaches, evidence, and challenges. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 295-319. [https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1004\\_2](https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1004_2)
- Sweller, J. (1988). Cognitive load during problem solving: Effects on learning. *Cognitive Science*, 12, 257-285. [https://doi.org/10.1016/0364-0213\(88\)90023-7](https://doi.org/10.1016/0364-0213(88)90023-7)
- Tanius, B. E., Wood, S. i Hanoch, Y. (2009). Aging and choice: Applications to Medicare Part D. *Judgment and Decision Making*, 4, 92–101. <https://doi.org/10.1017/S1930297500000735>
- Teleaba, F., Popescu, S., Olaru, M. i Pitic, D. (2021). Risks of observable and unobservable biases in artificial intelligence used for predicting consumer choice. *Amfiteatru Economic*, 23(56), 102-119. <https://doi.org/10.24818/EA/2021/56/102>

Williamson, J., Eaker, P. E. i Lounsbury, J. (2012). *The Information Overload Scale*. Proceedings of the 75th Annual Conference of the American Society for Information Science i Technology (26-30). Baltimore. 26-30 October 2012.

Wurman, R.S. (2001). *Information Anxiety 2*. New York: New Riders Publishers.

Zeelenberg, M. i Pieters, R. (2007). A theory of regret regulation 1.0. *Journal of Consumer Psychology*, 17, 3–18. [https://doi.org/10.1207/s15327663jcp1701\\_3](https://doi.org/10.1207/s15327663jcp1701_3)