



VYTAUTO DIDŽIOJO UNIVERSITETAS

SOCIALINIŲ MOKSLŲ FAKULTETAS

TEORINĖS PSICHOLOGIJOS KATEDRA

Erika Petrutytė

SPRENDIMŲ SAVIKLIOVĄ SĄLYGOJANTYS VEIKSNIAI

Magistro baigiamasis darbas

Organizacinės psichologijos studijų programa, valstybinis kodas 62406S108

Psichologijos studijų kryptis

Vadovas doc.dr. Vaclovas Martišius _____
(Moksl. laipsnis, vardas, pavardė) (Parašas) (Data)

Apginta _____
(Fakulteto/studijų instituto dekanas/direktorius) (Parašas) (Data)

Kaunas, 2008

Turinys:

Santrauka.....	2
Summary.....	3
Pagrindinių sąvokų apibūdinimas.....	4
I.Įvadas.....	5
II.Literatūros apžvalga	7
1. Perdėtos savikliovos reiškinio paaiškinimas	7
1.1. Perdėtos savikliovos pasireiškimo būdai	9
1.1.1 Informacijos apdorojimo šališkumas ir alternatyvos apsvarstymas.....	10
1.1.2. Nepaislinkusi įvertinimo paklaida	10
1.2. Perdėtos savikliovos pasekmės - nerealistiškas optimizmas.....	11
1.3. Perdėtos savikliovos modeliai.....	14
1.3.1. Euristikų požiūris.....	14
1.3.2. Ekologinis požiūris.....	14
1.3.3. Individualus požiūris.....	15
2. Veiksniai, sąlygojantys perdėtą savikliovą.....	18
2.1. Užduoties pobūdis	18
2.2. Sprendimų priėmėjo vaidmuo	20
2.2.1. Vadovo vaidmuo	21
2.3. Lyčių skirtumai	22
3. Literatūros apžvalgos apibendrinimas apie savikliovą ir ją sąlygojančius veiksnius.....	25
III. Tyrimo aprašymas	28
1. Darbo tikslas, uždaviniai, hipotezės.. ..	28
2. Tyrimo metodika	29
IV. Rezultatai	31
V. Apibendrinimas	38
VI.Išvados.	41
Rekomendacijos.....	42
Literatūros sąrašas	43
Priedai.....	47

SANTRAUKA

Erika Petrutytė. Sprendimų saviklioą sąlygojantys veiksniai. Organizacinės Psichologijos magistro tezės / mokslinis vadovas dr. Doc. Vaclovas Martišius, Vytauto Didžiojo Universitetas. – Kaunas, 2008– 47 psl.

Darbe buvo išsikeltas tikslas, įvertinti veiksnius, sąlygojančius saviklioos lygį.

Tyrime dalyvavo 190 tiriamųjų iš skirtingų įmonių. Tiriamųjų amžius buvo nuo 23 iki 45 metų. Amžiaus vidurkis 29, 5 metai. Atliekant tyrimą buvo naudojamos trys užduotys. Dvi užduotys po 10 klausimų ir viena užduotis su 6 klausimais. Visose užduotyse tiriamieji turėjo pasirinkti vieną iš dviejų alternatyvų ir šalia nurodyti savo įsitikinimą, kad pasirinktas atsakymas teisingas nuo 50 % iki 100 %.

Buvo išsikeltos 5 hipotezės : (1) vyrų saviklioia aukštesnė priimant sprendimus nei moterų; (2) vyrai priimdami sprendimus padaro daugiau klaidų, nei moterys; (3) užimančių vadovaujamas pareigas saviklioia yra aukštesnė nei nevadovaujamas pareigas užimančių žmonių; (4) žmonių, atsakinėjančių į savo specialybei artimus klausimus, saviklioia yra aukštesnė, nei žmonių, kuriems klausimai nėra artimi jų specialybei; (5) Dažniau savarankiškus sprendimus darbe priimančių žmonių saviklioia aukštesnė.

Rezultatai rodo, kad perdėtos saviklioos šiame tyrime nebuvo aptikta. Tačiau rezultatai parodė, kad vyrų saviklioia yra didesnė nei moterų, kad vyrai, priimdami sprendimus daro daugiau klaidų nei moterys, tačiau statistiškai reikšmingo skirtumo nebuvo rasta tarp vadovujančias ir nevadovujančias pareigas užimančių tiriamųjų, taip pat statistiškai reikšmingo skirtumo nebuvo aptikta ir tarp tiriamųjų atsakinėjančių į savo specialybei artimus klausimus ir tiriamųjų, kurių specialybė nėra artima atsakinėjamiems klausimams. Tačiau rezultatai parodė, kad dažniau savarankiškai sprendimus priimančių žmonių saviklioia aukštesnė nei rečiau savarankiškai sprendimus priimančių.

SUMMARY

Erika Petrutytė. The factors that influence overconfidence in decision making. Organization Psychology master's thesis / advisor dr. Doc. Vaclovas Martišius, Vytautas Magnus University, the Faculty of Social Science. – Kaunas, 2008– 47 p.

The purpose of this study was to investigate the factors, which do impact for confidence level.

The participants were 190 from different companies, aged 23 – 45. Each participant received three tasks. Two task consists of 10 question each, and one task of 6 questions. All three tasks required to choose one of two alternatives and then report confidence on a scale of 50 to 100 %.

It was hypothesized that: (1) Confidence of males is higher level than females; (2) males make more mistakes, than females; (3) confidence of managers is higher level, than not managers; (4) people, which speciality is close to task, have higher level of confidence, than people, which speciality isnt close to task; (5) people, which are making decisions more often by themself, has higher level of confidence, than people, which dont make decisions often.

Results shows, that overconfidence wasnt find in this research. Results shows, that males have higher confidence, than females, that males make more mistakes, than females, but statistically significant depends wasnt find between managers and no-managers, as well statistically significant depends wasnt find between people, which speciality was close to task and people, which speciality wasnt close to task. But results shows, that people, which making decisions more often, have higher confidence, than people, which dont make decision often.

Pagrindinių savokų apibūdinimas

Euristika – netiksli praktinė strategija, dažnai leidžianti veiksmingai nuspręsti ir išspręsti problemas, tai greitesnis būdas, bet padaroma daugiau klaidų nei taikant algoritmą (Vaitkevičiūtė, 2002). Euristika – tai, kai atsakymų ieškoma remiantis patirtimi ir praktiniais veiksniais (Myers, 2000).

Klaidos – nukrypimas nuo tiesos (Dabartinis Lietuvių kalbos žodynas, 2000). Tačiau šiame darbe šią sąvoką apibūdina neteisingų atsakymų vidurkis.

Klausimų pobūdis – šiame darbe, tai bendrųjų žinių klausimai ir specifiniai klausimai, kurie artimi tam tikrai specialybei.

Pasirinkimo iš dviejų alternatyvų metodas – savikliovos reiškinio matavimo būdas, kai tiriamajam pateikiami klausimai su dviem galimais atsakymais, iš kurių jis turi pasirinkti vieną ir nurodyti savo įsitikinimą (pvz.: 60 %), kad jo pasirinktas atsakymas teisingas (Klayman, 1999).

Perdėta savikliova – polinkis pervertinti savo žinojimo ir vertinimų tikslumą (Myers, 2000).

Portfelis – investicinių priemonių rinkinys, pinigų ir vertybinių popierių krepšelis, nuosavybės teise priklausantis tam tikram asmeniui (fiziniam ar juridiniam). (Vaitkevičiūtė, 2000)

Sprendimų priėmimo dažnis – dažnas ar retas savarankiškų sprendimų priėmimas darbe.

I. Įvadas

Kiekvieną dieną mums tenka priimti sprendimus. Sprendimus mes priimame pačiose įvairiausiose srityse – tiek namie, tiek bendraudami su šeima ar draugais, taip pat sprendimai priimami ir darbe, bei atliekant veiklą, kurioje teisingas sprendimas gali atnešti daug gerų dalykų, ir atvirkščiai – dėl netinkamo sprendimo galima sulaukti labai didelių nuostolių.

Dažniausia pasitaikanti priežastis, kodėl žmonės priima netinkamus sprendimus, yra tai, kad jie neįvertina savo sugebėjimų priimti teisingą sprendimą. Myers (2000) teigia, kad individai yra linkę taikyti intuityvias euristicas sprendžiant, patvirtinti turimus įsitikinimus ir gebėjimus, pateisinti savo klaidas, o tai susijungia ir sukuria perdėtą savikloivą – polinkį pervertinti savo žinojimo ir vertinimo tikslumą. Žmonės gali būti pernelyg pasitikintys daugelyje skirtingų būdų: jie gali pervertinti savo gebėjimus; jie gali suprasti save palankiau, negu kiti supranta juos; taip pat jie gali suprasti save palankiau, negu jie supranta kitus. Apsisaugoti nuo perdėtos savikloivos yra labai sunku. Net profesionalai dažnai patiria šį efektą, o ir supratimas, kad tai gali turėti įtakos sprendimui, taip pat nedaug padeda. Tačiau savikloiva gali būti ne tik per didelė, bet ir maža, tačiau šiame darbe bus labiau analizuojama per didelė savikloiva, kadangi daugumos autorių nuomone, jai esant galimi didesni nuostoliai, nei esant per mažai savikloivai.

Taigi, netinkamas savo sugebėjimų vertinimas priimant sprendimus, gali turėti labai didelių pasekmių bei piniginių nuostolių. Tai ypač aktualu žmonėms, kurie dažnai priima svarbius sprendimus, tarkim finansų srityje. Taip pat ši problema bei jos sprendimas turėtų dominti ir vadovaujamas pareigas užimančius žmones, kadangi dėl jų priimamų sprendimų gali nukentėti ne tik materialus įmonės turtas, bet ir didžiausias įmonės turtas – darbuotojai. Taigi, suvokiant šią problemą dėl per didelės savikloivos, svarbu išsiaiškinti kaip ji pasireiškia bei kas ją įtakoja.

Daug užsienio tyrinėjimų išskyrė nemažai veiksnių, įtakančių savikloivą, tačiau norėdami šiek tiek giliau paanalizuoti tuos veiksnius būtent savo kultūroje, mes išsikėlėme tikslą įvertinti veiksnius, tokius kaip lytis, užduoties pobūdis, užimamos pareigos bei sprendimų priėmimo dažnumas, sąlygojančius savikloivos lygį. Tikslui pasiekti, mes išsikėlėme šio darbo uždavinius bei hipotezes :

Uždaviniai:

1. Nustatyti vyrų ir moterų saviklio vos lygį priimant sprendimus.
2. Nustatyti klaidų skaičių priimant sprendimus.
3. Palyginti vyrų ir moterų saviklio vos lygį.
4. Nustatyti, ar saviklio vos lygis yra susijęs su klaidų skaičiumi.
5. Patikrinti, ar skiriasi saviklio vos lygis darbuotojų, užimančių vadovaujamas pareigas nuo darbuotojų, kurie neužima vadovaujamų pareigų.
6. Patikrinti, ar skiriasi saviklio vos lygis, tarp dažnai ir retai savarankiškai priimančių sprendimus darbuotojų.

Hipotezės:

1. Vyrų saviklio va aukštesnė priimant sprendimus nei moterų.
2. Vyrai priimdami sprendimus padaro daugiau klaidų, nei moterys.
3. Užimančių vadovaujamas pareigas saviklio va yra aukštesnė nei nevadovaujamas pareigas užimančių žmonių.
4. Žmonių, atsakinėjančių į savo specialybei artimus klausimus, saviklio va yra aukštesnė, nei žmonių, kuriems klausimai nėra artimi jų specialybei.
5. Dažniau savarankiškus sprendimus darbe priimančių žmonių saviklio va aukštesnė.

II. Literatūros apžvalga

1. Perdėtos saviklovos reiškinio paaiškimas

Pasaulyje yra atlikta nemažai tyrimų, kuriuose atsiskleidžia pagrindiniai perdėtos saviklovos aspektai. Ji pasireiškia savo gebėjimų pervertinimu. Kartais savo gebėjimų, nuvertinimas taip pat pavadintas perdėtos saviklovos terminu. Perdėta saviklova atsiranda tuomet, kai žmogus buvo priėmęs tam tikrus sprendimus ir jie pasiteisino. Jeigu investuotojas investavęs kurį laiką sėkmingai, arba yra atlikęs keletą sandorių, kurie jam atnešė pelno, pradeda manyti, kad tai jo sėkmingo investavimo ir jo žinių bei finansų rinkų išmanymo atspindys. Tai yra vadinama perdėta saviklova. Investuotojai dažnai vertina savo portfelio pelningumą ir kartais net neatsižvelgia į tai kiek jų alternatyvinis portfelis ar investicija į fondą galėjo atnešti alternatyvių pajamų. Uždirbtus pelnus investuojantis prisiima kaip savo žinių nuopelną. Visa tai investuotojui įkvėpia pasitikėjimo (Tate, Stanford, 2006) Pasitikėjimas labai įtakoja toliau priimamus sprendimus, jų riziką. Lygiai tas pats gali nutikti ir kai investuojantis asmuo patiria nesėkmę finansų rinkose. Jis pradeda manyti, kad jam neįmanoma uždirbti šioje vietoje. Tiesa, ši kognityvinė klaida pasireiškia dažniau kai investuotojui būna pasisekę. Žmogus dažniau yra linkęs sėkmes priimti kaip savo nuopelnus, o nesėkmes, kaip sukeltas aplinkybių. Realiai vertinant investuotojo žinių lygį ir sugebėjimą sėkmingai investuoti, galima spręsti tik lyginant jo portfelio ilgojo laikotarpio istorinę gražą bei visa tai lyginant su istorine alternatyviųjų investavimo galimybių keliu. Apsisaugoti nuo perdėtos saviklovos yra labai sunku. Net profesionalai dažnai patiria šį efektą, o ir supratimas, kad tai gali veikti sprendimą, taip pat nedaug padeda. Tačiau perdėtas pasitikėjimas yra ne vien finansų srityje, o įvairiose veiklose, kur yra priimami sprendimai, tiesiog finasinėje veikloje perdėta saviklova gali turėti didžiausią kainą.

Myers (2000) teigia, kad individai yra linkę taikyti intuityvias euristikas sprendžiant, patvirtinti turimus įsitikinimus ir gebėjimus, pateisinti savo klaidas, o tai susijungia ir sukuria perdėtą saviklovą – polinkį pervertinti savo žinojimo ir vertinimo tikslumą. Teigiama (Englmaier, 2004), kad perdėta saviklova pasireiškia įvairiose formose ir gali būti tyrinėjama iš įvairių pozicijų.

Nors dažniausiai žmonės yra linkę į perdėtą savikloivą, tačiau taip pat žmonėms yra būdinga ir per maža savikloiva. Moore ir Cain daro išvadą, kad žmonės linkę spėti, jog jų rezultatai bus blogesni, kai užduotys sunkios, todėl žmonės linkę dalyvauti paprastose varžybose per dažnai, o sunkiose per retai.

Kiti autoriai teigia, kad metažinios reikalauja aukštesnio patyrimo lygmens, ir kad savikloiva susijusi su metažinojimu: supratimu apie savo pagrindinių ar pirminių žinių prigimtį, apimtį ir ribas. Metažinios apima netikrumą dėl mūsų vertinimų ir spėjimų bei dviprasmiškumą, būdingą mūsų prielaidoms ir pasaulio suvokimui. Kartais metažinios yra svarbesnės už pagrindines žinias (Russo, 1992).

Rusoo ir Schoemaker (1992) išskyrė kognityvines perdėtos savikloivos priežastis:

- Buvimo tendencija – žmonės turi sunkumų įsivaizduodami visas galimybes, kaip įvykis gali plėtotis.
- Inkaro tendencija – prisirišimas prie vienos vertybės ar idėjos ir nesugebėjimas pakankamai nuo jos nutolti.
- Šališkumas dėl patvirtinimo tendencijos – susijęs su protiniu paieškų procesu. Mes dažnai esame palankūs vienai kryptčiai ir natūraliai siekiame paremti savo pradinį požiūrį vietoj to, kad ieškome paneigiančios informacijos.
- „Gudrus po laiko“ efektas – verčia žmones manyti, kad pasaulis labiau nuspėjamas nei ištikrujų. Šis efektas įteigia visko žinojimo iliuziją.
- Dar viena pagrįsta perdėtos savikloivos priežastis yra mūsų poreikis pasitikėti savo gebėjimais.

Taip pat tolimesnėse darbo dalyse apžvelgsime ir pagrindinės perdėtos savikloivos paaiškinimų kategorijas : a) informacijos apdorojimo šališkumas; b) nešališko įvertinimo paklaidos efektas (nepasislinkusi įvertinimo paklaida). Tačiau prieš apžvelgdami savikloivos paaiškinimo kategorijas, pirmiausia reiktų išsiaiškinti, kaip pasireiškia perdėta savikloiva.

1.1. Perdėtos saviklioivos pasireiškimo būdai

Žmonės gali būti pernelyg pasitikintys daugelyje skirtingų būdų: jie gali pervertinti savo gebėjimus; jie gali suprasti save palankiau, negu kiti supranta juos; taip pat jie gali suprasti save palankiau, negu jie supranta kitus. Aiškiai plačiai paplitęs per didelis pasitikėjimas kaip jau minėta anksčiau gali turėti svarbias pasekmes ekonominiame elgesyje. Tačiau per didelis pasitikėjimas „gali pakišti koją“, ne vien ekonominiame lygyje.

Per didelis pasitikėjimas gali pasireikšti įvairiose formose. Žmonės mano, kad jų žinios yra tikslesnės, negu tai iš tikrųjų yra (Pierre, Dubra, 2008), jie mano, kad jų gebėjimai yra virš vidurkio, tai pat jie mano, kad jie gali kontroliuoti atsitiktines užduotis, ir jie yra perdėtai optimistiški dėl ateities (kontrolės ir nerealistiško optimizmo iliuzija (Ayres, Barros, Presbyterian, Miceli da Silveira, 2007). Labai ilgą laiką ši sritis buvo mažai tyrinėjama, tačiau neseniai, vienas tyrimas bandė išsiaiškinti, ar yra stabilūs individualūs skirtumai samprotavimų ar sprendimų priėmimo kompetencijoje (Parker ir Fischhof, 2005).

Studentai dažnai klaidingai mano, kad jie pasirodys geriau negu kiti studentai bendrose žinių testuose (Gigerenzer, 1996). Autoriai teigia, kad nors stimulai, užduoties sunkumas, ir dviprasmybė švelnina ar didina tikėjimą, atrodo aišku, kad, tam tikrose aplinkose, per didelis pasitikėjimas pasireiškia dažniau. Per didelio pasitikėjimo buvimas turi svarbią reikšmę ir teorijai, ir elgesiui realiajame pasaulyje. Pavyzdžiui, atrodo, per didelis pasitikėjimas paveikia elgesį finansų rinkoje, priversdamas kai kuriuos investitorius prekiauti per daug (Barber, Odean, 2001). Be to, nesenas teorinis tyrinėjimas išsiaiškino tai, kaip per didelis pasitikėjimas gali paveikti asmens pasiruošimą įtempti pastangas ar studijuoti informaciją apie savo pačio gebėjimus (Benabou ir Tirole, 2002; Koszegi, 2005). Visas šis tyrimas nagrinėja per didelį pasitikėjimą, pasireiškiantį pervertinta nuomone apie savo gebėjimų lygį, ir jų realų atitikimą veiklos rezultatams. Taip pat šis tyrimas analizuoja per didelį pasitikėjimą grupės (organizacijos) rezultatais palyginus su asmens ir kitų grupių veiklos vertinimu. Tarkime mes galėtume sulaukti per didelio pasitikėjimo, kai įmonės verslas turi gerą pelną. Asmuo gali skirti daugiau laiko ir energijos veiklai organizacijoje, kai jis tiki savo organizacija. Tačiau tai nereiškia, kad žmogus per daug pasitiki savo žiniomis ir sugebėjimais, saviklioiva išauga organizacijos atžvilgiu.

1.1.1. Informacijos apdorojimo šališkumas ir alternatyvos apsvarstymas

Daugelis ankstyvųjų tyrinėtojų susieja perdėtą savikloivą su informacijos paieškos strategijomis ir motyvacija. Jie kėlė hipotezę, kad vertintojas pirmiausia ieško atmintyje tiesiogiai susijusios informacijos ir prieina prie apytikrio atsakymo. Tuomet, turėdamas tą atsakymą galvoje, vertintojas ieško daugiau argumentų. Vertintojai tiki, kad jų procesas yra objektyvus, ir todėl pastebi labiau neprieštarinę patvirtinimą savo pradiniam spėjimui nei galima pateisinti. Žmonės yra linkę manyti, kad jie yra protingi ir nusimanantys, ir gali turėti prielaidų norėti, kad tam tikras atsakymas būtų teisingas (Klayman, Soll, Gonzalez – Vallejo, Barlas, 1999).

1.1.2. Nepasislinkusi įvertinimo paklaida

Kita paaiškinimų grupė pažymi nešališkos įvertinimo paklaidos reikšmę perdėtai savikloivai atsirasti. Galimi paklaidos šaltiniai yra išmokimo trūkumai ir skirtingas informacijos šaltinių pagrįstumas, įvertinant prieinamą informaciją, netikslus asmens subjektyvaus pasitikėjimo jausmo išreiškimas skaičiais skalėje. Tiek tikslumas, tiek pasitikėjimas (savikloiva) yra įtakoti atsitiktinių pokyčių. Kadangi tikslumas yra atsitiktinis, kartais net geros kokybės informacija gali nurodyti blogą kryptį ir dėl to žmonių pasitikėjimo įvertinimuose atsiranda sisteminga paklaida. Jei koreliacija tarp tikslumo ir savikloivos nesiekia vieneto, tai neišvengiamai vidutiniškai žemas tikslumas susijęs su ne tokia žema savikloiva. Tipiškas blogos kalibracijos pavyzdys – perdėta savikloiva, kai pasitikėjimas savo teiginiais aukštas, per maža savikloiva, kai pasitikėjimas žemas. Tai taip pat veda prie sunkumo efekto: perdėta savikloiva, kai tikslumas yra žemas (sunkūs klausimai), per maža savikloiva, kai pasitikėjimas yra didelis (lengvi klausimai). Žmonės tai pat daro klaidas vertindami koks yra vidutinis tikslumas visai klausimų grupei, todėl sunkių klausimų grupės gali atrodyti sunkesnės nei yra iš tiesų. Visi šie paaiškinimai teigia, kad vertinimai nėra sistematiškai šališki, jie tik netobuli (Klayman, Soll, Gonzalez – Vallejo, Barlas, 1999).

Akivaizdus perdėtos saviklioivos vyravimas tyrimuose kyla iš tyrėjų tendencijos parinkti sunkesnius nei įprastai klausimus. Ištirti šiai galimybei, buvo atliekami eksperimentai, naudojant dviejų pasirinkimų klausimus, kurie buvo atsitiktinai išrinkti iš tam tikros srities, taip juos priartinant prie natūralaus sunkumo lygio. Rezultatai parodė, kad perdėta saviklioiva išnyko. Tačiau yra daug tyrimų, kuriuose buvo aptikta perdėta saviklioiva, nepaisant fakto, jog klausimai akivaizdžiai nebuvo atrinkti pagal sunkumą (Klayman, Soll, Gonzalz – Vallejo, Barlas, 1999).

1.2. Perdėtos saviklioivos pasekmės – nerealistiškas optimizmas

Tačiau tas pasitikėjimas gali turėti ir dviprasmių pasekmių. Pasitikėjimo lygis grupė turi reikšmę organizacijos darbui.. Pavyzdžiui, vadybininkas, kuris yra pernelyg pasitikintis savo socialinėje grupėje, gali padėti mažiau pastangų, už šios socialinės grupės ribų, ieškodamas naujų idėjų ir pan. Per didelis pasitikėjimas savimi gali įtakoti jo suvokimą apie būsimus kandidatus į šį darbą. Toks reiškinys padėtų paaiškinti, kodėl vadybininkai dažnai samdo asmenis, kurie jau yra kažkaip susiję su šia grupė, kadangi jis nebieško naujų galimybių (kandidatų), nes ypač pasitiki viskuo, kas susiję su jo šia konkrečia socialine grupė. Grupės per didelis pasitikėjimas taip pat gali paaiškinti, kodėl sprendimų priėmimo grupės dažnai nepajėgia gauti vertingos išorinės informacijos, net kai ta informacija galėjo lengvai būti gauta. Taigi, šie rezultatai parodo, kad žmonės yra pernelyg pasitikintys savo socialinėse grupėse. Buvo atliktas bandymas su studentais apie anksčiau paminėtą reiškinį. Studentams atlikus matematikos testą, rezultatai parodė, kad truputį didesnis pasitikėjimas buvo savimi nei grupė, tačiau šis skirtumas nėra statistiškai reikšmingas (Deaves, DeGroot, 2004).

Labiausiai tikėtinas per didelio pasitikėjimo savimi pavojus reikšmingai veiklai, kad per didelis pasitikėjimas gali sukelti nerealistišką optimizmą, kuris susijungia su tikėjimu, kad jei su sunkumais dar nesusidūrėme, tai vargiai ar susidursime ateityje. Nerealistiškas optimizmas taip pat didėja su suprastu pavojaus išvengimu praeityje (Ayres, Barros, Presbyterian, Miceli da Silveira, 2007). Atrodo taip pat optimizmas yra susietas su kontrolės

iliuzija. Hansson (2005) savo ruožtu, teigia, kad vadybininkai, po rinkimosi investicinių projektų, kurių jie imsis, tampa dažnomis aukomis to, kas žinoma kaip “kontrolės iliuzija”, neįvertinant nesėkmės tikimybių.

Ne vien tik tai atsitiktiniams įvykiams, žmonės kartais rodo optimistiškus šališkumus. Asmenys ne tik tai mano, kad yra geresni negu vidutinis asmuo, jie taip pat mato save geresnėje šviesoje negu kiti mato juos. Žmonės nusprendžia, kad teigiami bruožai yra labiau būdingi jiems negu neigiami bruožai. Dauguma žmonių rodo blogesnę atlikimą dėl informacijos, susietos su nesėkme negu su sėkme (Silverman, 1964), ir linkę prisiminti jų užduoties atlikimą, kaip labiau teigiamą, negu tai iš tikrųjų buvo (Crary, 1966). Buvo taip pat manyta, kad asmenys siejo save su sėkme ir kaltino išorinius veiksnius už nesėkmės (Langer ir Roth, 1975). Kai kurių autorių (Kahneman, Riepe, 1998) buvo pabrėžta per didelio pasitikėjimo svarba sukuriant nerealistinį optimizmą priimant finansinius sprendimus. Per didelio pasitikėjimo ir optimizmo kombinacija yra galingas dalykas, kuris priverčia žmones pervertinti savo žinias, nepakankamai įvertinti pavojus, ir perdėti jų gebėjimą kontroliuoti įvykius (Kahneman, Riepe, 1998.).

Įžymūs tyrėjai, kurie gina racionalumo paradigmą finansuose, pripažįsta, kad ilgą laiką manydavo, kad investuotojai yra pernelyg pasitikintys. Vidutinis investuotojas mano, kad jis yra protingesnis negu kitas vidutinis investuotojas. Apie perdėtą savikloją, yra šimtai psichologų tyrimų. Su šia sąvoka yra artimai susijusi kita sąvoka „nerealistinis optimizmas“. Pavyzdžiui, žmogus mano, kad išvengti nelaimingo atsitikimo galimybė jam yra didesnė nei kitam žmogui (Hoelzl, Rustichini, 2005) Per didelis pasitikėjimas buvo identifikuotas skirtinguose elgesio kontekstuose. Alpert ir Raiffa (1969) ir Fischhoff ir al. (1977) (Biais, Hilton, Mazurier, Pouget, 2004) atliko tyrimą, kuriame tiriamieji parodė besaikį tikėjimą savo apytikrių apskaičiavimų tikslumu, manydami, kad jie atsakė teisingai daug dažniau, negu iš tikrųjų atsakė. Šis tyrimas tapo pagrindu kitam tyrimui, kuris parodė bendrą žmonių tendenciją per daug pasitikėti klaidų tikimybių kalibravimu (Brenner, Koehler, Liberman, 1996). Plačiau, per didelis pasitikėjimas gali taip pat būti susietas su žmonių tendencija pervertinti savus įgūdžius ir žinias, ar kokybę ir tikslumą informacijos, kurią jie gali gauti. “Teigiamų iliuzijų tyrinėjimai” rodo, kad dauguma žmonių yra linkę manyti apie save geriau negu kiti apie juos mano, tiek socialiniu, tiek moraliniu požiūriais. Žmogus laiko save doresniu už kitus, pervertina specifinius įgūdžius (dauguma vairuotojų tiki savo geresniais vairavimo įgūdžiais) (Biais, Hilton, Mazurier, Pouget, 2004). Kita

tyrinėjimo srovė susitelkė ties optimizmo šališkumu, kuris yra artimai susietas su per dideliu pasitikėjimu.

Kultūriniai skirtumai taip pat gali lemti „optimizmą“, ir tai skatina tolimesnius tyrinėjimus. Teisingi sprendimai taip pat gali būti susieti su savistaba ir saviapgaulingumu, o per didelis pasitikėjimas, surastas teigiamiems dalykams, rodo, kad padaryto prognozavimo tipas paveikia žmonių tikėjimą. Faktoriai, tokie kaip optimizmas ir viltis gali pakelti tikėjimą, o kiti gali tai nuleisti. Yra žmonių, kurie apskritai yra pernelyg pasitikintys gyvenimo optimistai, priešingai yra per mažai savimi pasitikinčių žmonių, kurie yra gyvenimo pesimistai. Tikėjimas keičiasi su nuotaika, grįžtamuoju ryšiu apie progresą, fiziologiniais faktoriais ir taip toliau. Mes taip pat turime žinoti, kaip skirtingi dalykai (pavyzdžiui savigarba, asmenybė ir pažintiniai stiliai) paveikia per didelį pasitikėjimą. Žmonės, kurie yra labiausiai įsitikinę savo sprendimo teisingumu, ne būtinai yra teisūs, tačiau žmonės, kurie dažniausiai yra teisūs priimdami sprendimą, yra linkę būti mažiau savimi pasitikintys.

Kai asmuo priima sprendimą ar prognozuoja, tai gali būti teisinga, arba tai gali būti klaidinga, kai kada tai nerealistiška. Jei prognozavimas yra klaidingas (nerealistiškas) tada, prognozavimo kryptis yra netinkama: jei prognozuojama, kad geras atvejis įvyks, ir jis neįvyksta, tai prognozavimas yra nerealiai optimistiškas, tuo tarpu, jei prognozuojama, kad neigiamas atvejis neįvyks, kai tikrai įvyksta, tai prognozavimas taip pat yra nerealiai optimistiškas. Vertinant būsimo įvykstančio atvejo tikimybę, yra tendencija žmonėms pervertinti tikimybę teigiamo rezultato įvykių atsitikimo ir neįvertinti neigiamo rezultato įvykių atsitikimo tikimybės (Winman, Juslin, Hansson, 2004). Šis šališkumas pavadintas nerealistišku optimizmu. Buvo manyta, kad žmonės yra nerealiai optimistiški dėl savo ateities, kai jie pervertina tikimybę teigiamo įvykių atsitikimo ir neįvertina tikimybės neigiamų įvykių, įvykstančių dėl suprastos tikimybės kitiems žmonėms. Tokiu būdu atrodo, kad žmonės rodo kaip nesugebėjimą teisingai įvertinti būsimo įvykių atsitikimo tikimybės (nerealistiškas optimizmas), taip ir nesugebėjimą teisingai įvertinti tikimybę, kad jų sprendimai yra teisingi (per didelis pasitikėjimas).

1.3. Perdėtos saviklioos modeliai

1.3.1. Euristikų požiūris

Euristikų ir šališkumo požiūris teigia, kad paklaidos pasitikėjimo įvertinimuose pasireiškia dėl bendrų kognityvinių polinkių, euristikų, ar abiejų, kurie yra tariami tarpininkai tarp intuityvių spėjimų ir įvertinimų (Pallier ir kt., 2002). Kognityvinės euristikos – protinės strategijos, naudojamos sumažinti užduoties sudėtingumui ir sunkumui (Smith, Dumant, 2002).

Pagal euristikų ir šališkumo paradigimą, perdėta saviklioos priskiriama šališkam informacijos apdorojimui, kuris veda prie žinių pervertinimo, pavyzdžiui, labiau koncentruojamasi į argumentus, kurie paremia, o ne prieštarauja pasirinktam atsakymui. Pagal šią paradigmą, pagrindinis perdėtos saviklioos paaiškinimas intervalų įvertinimo užduotyse yra inkaro ir priderinimo euristikos. Žmonės turi pradinę reikšmę (inkarą) ir netinkamai priderina savo intervalą prie šio dydžio. Dėl netinkamo priderinimo pasitikėjimo intervalai yra per siauri ir tai veda prie perdėtos saviklioos (Hansson, 2005).

Euristikų požiūrio pritaikymo pavyzdys gali būti Smith ir Daumant (2002) atliktas tyrimas, kuris parodė, kad tik nusiteikimas apie būsimus rezultatus turėjo stiprų ir teigiamą ryšį su saviklioos. Tyrėjai padarė išvadą, kad kuo labiau gydytojai priskiria problemas klientui, o ne aplinkai, tuo labiau pasitiki savo paaiškinimų tikslumu. Taip pat jie teigė, kad vertinimai ir spėjimai gali būti netikslūs dėl situacijos apribojimo ir aplinkos spaudimo bei reikšmės, kurią veikėjas priskiria šiems konteksto kintamiesiems.

1.3.2. Ekologinis požiūris

Perdėta saviklioos yra papildusi, bet neuniversali: dažniausiai ji nepasireiškia ir apverčiama pateikiant lengvus klausimus. Šis fenomenas vadinamas sunkaus/lengvo efektu, nes tam tikrų ir netikėtų klausimų parinkimas gali lemti „tariamą“ perdėtą saviklioos. Brenner ir kt. (1996) aprašo tikėtinų psichinių modelių teoriją (TPM), kuri priskiria perdėtą saviklioos šališkam klausimų atrinkimui. Ši teorija teigia, kad vienintelė perdėtos saviklioos priežastis yra nereprezentatyvus klausimų parinkimas: atsitiktinis klausimų parinkimas panaikins perdėtą saviklioos, nepaisant klausimų sunkumo, taip pat

atsitiktinė atranka pašalins „ sunkaus/lengvo“ efektą. Tačiau abu spėjimai pasirodė klaidingi.

Soll (1996) kaip vieną iš priežasčių nurodo, kodėl perdėta saviklioja pasireiškia laboratorinėmis sąlygomis, nurodo tendenciją parinkti „apgaulingus“ klausimus, arba tokius, kuriuose dažniausiai vartojami ženklai nurodo klaidingą atsakymą. Tuo būdu eksperimentatoriai sukuria nereprezentatyvią natūraliai ekologijai aplinką.

Klayman ir kt. (1999) rašo, kad standartinė sunkių ir lengvų klausimų manipuliacija, dalijant juos į dvi grupes pagal tai, kiek žmonių atsakė teisingai, gali paversti reprezentatyvių klausimų įmtį dviem nereprezentatyviom. Daugelyje diskusijų numanoma, kad „sunkaus – lengvo“ efektas yra prielaida, kad į klausimų grupes su žemu bendru tikslumu įeina sunkūs klausimai. Daugelyje tyrimų, naudojant reprezentatyvius modelius, buvo rasta didesnė perdėta saviklioja klausimų grupėse su žemesniu bendru tikslumu.

Nežodiniai ženklai tokie kaip balso, kalbos tono, akių kontakto, šypsenos, savijaudinantis elgesys, tiriamojo taip pat gali būti panaudoti kaip tikėjimo indikatoriai, nei kiek ne blogiau nei žodiniai ženklai. Skirtingų kalbėjimų tipų reikšmė buvo tirta Scherers (1973) darbe, kuris išsiaiškino, kad žmonės labiau tiki kitais žmonėmis, kai balsas yra garsesnis, kalbos norma yra greitesnė, ir kalbos pauzės yra trumpesnės. Žodinės informacijos žinutėje vaidmuo, kuri perduoda informaciją apie tikėjimą yra svarbi, kadangi labiau įsitikinę pranešėjai, kaip buvo manyta, buvo ir labiau įtikinantys. Naudojant tam tikrą testą autoriai taip pat parodė, kad tikėjimas atsakymu labiau labiau priklausė nuo kalbos garsumo, ir kad greitis ir garsumas yra geri žmonių tikėjimo indikatoriai. Taigi, gali, galbūt, būti ryšys tarp per didelio pasitikėjimo atsakymu laipsnio, ir kaip greitai ar garsiai tai pasako. Taigi, kaip iš anukščiau pateiktos informacijos matome, kad yra įdomių rezultatų, siejančių, kaip žmonės žodžiu ir nežodžiu reiškia tikėjimą ir iššifruoja tikėjimą kitais žmonėmis.

1.3.3. Individualus požiūris

Soll (1996) pažymėjo, kad egzistuoja potencialiai svarbūs individualūs skirtumai tarp tiriamųjų ir jų pasitikėjimo vertinimų. Kleitman ir kt. (2001) rado pastovius individualius skirtumus priklausomai nuo to, koku laipsniu dalyvis išreiškė perdėtą saviklioją. Tai gali

reikšti, kad skirtingi vertintojai turi atitinkamai skirtingas idėjas, kaip naudoti skaitmeninę atsakymų skalę.

Kleitman ir Stankov (2001) atliko tyrimą ir priėjo prie išvados, kad gali būti tam tikras savikontrolės bruožas, kuris priklauso metažinojimo sričiai. Tai reiškia, kad asmenybę valdantys faktoriai yra pasitikėjimo įvertinimais skirtumų svarbus šaltinis. Šie faktoriai taip pat yra svarbūs suprantant žmonių samprotavimų šališkumą. Pavyzdžiui, jei individas mano, jog jis teisus 60 % , jo perdėta saviklova mažesnė, nei to, kuris mano, kad yra teisus 80 % . Žmonės, kurių įsitikinimas aukštesnis neklaidinančiuose klausimuose, demonstravo aukštesnę saviklovą ir klaidinančiuose užduotyse. Gauti duomenys yra panašūs į Klayman ir kt. (1999) išvadas, kad yra sistemingi skirtumai tarp subjektyvios saviklovos ir nustatyto tikslumo. Kuo žmonės labiau pasitiki savimi, tuo didesnė jų perdėta saviklova ir apskritai saviklova viršija tikslumą. Šalia to buvo aptikta, kad esant perdėtai (per mažai) saviklovai pasireiškia tiek sistemingi skirtumai tarp klausimų sričių (nesusiję su klausimų sunkumu), tiek sistemingi individualūs skirtumai.

Tyrimų rezultatai rodo, kad jaunesni žmonės yra vidutinškai geriau kalibruoti nei vyresni individai, asmenys su aukštu impulsyvumo lygiu turi didesnę perdėtą saviklovą nei su žemesniu. Apskritai, kelių tyrimų rezultatai leidžia suprasti, kad asmenybės faktoriai yra svarbus skirtumų pasitikėjimo įvertinimais šaltinis, todėl negali būti paneigtas ekologinio požiūrio naudai.

Perdėta saviklova nėra fenomenas susijęs tik su „neprofesionalais“. Atliekant tyrimus buvo aptikta, kad specialistai dažnai demonstruoja labai aukštą saviklovą, netgi srityse labai nutolusiose nuo jų kompetencijos. Specialistai, susidūrę su labai sunkiais klausimais, verčiau spės nei pripažins, kad nežino (Vyver ir Glen,2002).

Russo ir Shoemaker (1992) mano, kad žmonės kurie dirba tikslumo reikalaujantį darbą, turi daugiau metažinių ir yra mažiau linkę į perdėtą saviklovą. Buvo atliktas tyrimas, kuriame paaiškėjo, kad rinkodaros specialistai demonstravo aukštesnę saviklovą nei informacinių technologijų specialistai, tačiau ir pastarųjų pasitikėjimo lygis buvo aukštesnis, nei atlikimas. Taip pat turintys vidutinę perdėtą saviklovą asmenys, bus labiau linkę prisiminti gerai pamatuotą ir subalansuotą riziką, kurios reikalauja daugelis su verslu susijusių sprendimų, ir jausis pasitikintys rezultatais (Van der Vyver , 2002).

Taigi, individai skiriasi gebėjimu daryti sprendimus, taip pat laipsniu, kuriuo jie reaguoja į netikrumą dėl tų sprendimų. Netgi patyręs sprendimų priėmėjas tam tikroje

sirtyje, periodiškai susiduria su sąlygomis, kurios veda į netikrumą. Washburn ir kt. (2005) straipsnyje prieita prie panašios išvados, taip pat teigiama, kad tiriamieji skiriasi priklausomai nuo atsako į netikrumo situaciją, ir tai nėra susiję tik su asmenybės bruožais ar kognityviniais gebėjimais, bet ir su subjektyviomis užuominomis, kuriuos tiriamasis tikrina, kai siekia išsivaduoti iš neapibrėžtos situacijos.

2. Veiksniai, sąlygojantys perdėtą savikliovą

Perdėta savikliova labai dideliu laipsniu priklauso nuo to, kaip klausimai yra parinkti, apie ką jie yra, kaip pasitikėjimo įvertinimai yra išgauti (Soll ir Klayman, 2003) t.y. koks metodas buvo panaudotas. Taip pat autoriai skiria ir tokius veiksnius, kaip lytis bei vaidmuo priimant sprendimus .

2.1. Užduoties pobūdis

Daug tyrimų parodė, kad žmonių pasitikėjimas savo sprendimais, viršija jų tikslumą, ir kad per didelis pasitikėjimas padidėja su užduoties sunkumu. Tačiau, kai kuriuose tyrimuose yra painiojami sisteminiai psichologiniai padariniai su statistiniais padariniais, kurie yra neišvengiami, jei sprendimai yra netobuli. Ar bus nustatytas per didelis pasitikėjimas labai daug priklauso nuo sprendimo užduoties sunkumo. Su lengvomis užduotimis, atrodo, per didelis pasitikėjimas dingsta, ar atsiranda per mažas pasitikėjimas. Su sunkiomis užduotimis, atrodo, per didelis pasitikėjimas yra nesuvaldomas (Craig, McKenzie, 1997).

Be to, autoriai teigia, kad per didelis pasitikėjimas, yra apskritai aukštesnis, kai dalyviai atsako į labai sudėtingus klausimus. Iš tikrųjų, per didelis pasitikėjimas yra linkęs dingti, kai klausimai yra labai lengvi, ir apimtos užduotys yra ganėtinai numatomos ir pasikartojančios, jungiamos su greitu ir tiksliu grįžtamuoju ryšiu apie jų rezultatus (Glaser, Langer, Weber, 2005).

Užduoties tipas taip pat daro įtaką perdėtos savikliovos pasireiškimui. Tyrimų duomenys leidžia daryti prielaidą, kad žmonės yra pernelyg pasitikintys kultūros įtakotuose testuose: žodyno ir bendrųjų žinių. Priešingai, individai dažniau yra per mažai pasitikintys, esant sensorinėms ir jutiminėms užduotims. Tačiau vėlesni tyrimai atskleidė, kad tik vizualiniai tyrimai sukelia per mažos savikliovos fenomeną (Pallier ir kt. , 2002).

Tyrimai, taip pat atskleidė reikšmingą skirtumą, tarp sunkių ir lengvų klausimų. Dviejų pasirinkimų klausimams būdingas „sunkaus – lengvo efektas“. Sunkūs klausimai apibūdinami kaip tokie, į kuriuos daugelis tiriamųjų nurodė klaidingą atsakymą. Sunkių

klausimų grupė apibrėžiama, kaip tokia, kur vidutinio dalyvio teisingų atsakymų procentas yra labai žemas. Daugelio tyrėjų buvo nustatyta, kad perdėta saviklioja labiau pasireiškia sunkių klausimų grupėse ir sunkesniuose klausimuose grupės viduje. Esant lengvoms užduotims, perdėta saviklioja, rodos, išnyksta arba pasireiškia per mažą saviklioja (Klayman, Soll, Gonzalez – Vallejo, Barlas, 1999). „Sunkaus – lengvo“ efektas nebuvo tiriamas įvertinimo kontekste (Soll ir Klayman, 2003).

Pagal žinių kalibravimo klausimus, dauguma investuotojų yra pernelyg pasitikintys, tuo tarpu kitose užduotyse kelios sritys gali būti priskirtos prie per mažą pasitikėjimą savimi sukelenčių (pavyzdžiui vertybinių popierių biržos prognozės užduotyje). Kirchler ir Maciejovsky (2002) nustatė panašius rezultatus.

Viename tyrime, buvo išsiaiškinta, kad dalyviai, dalyvaujantys paprastoje viktorinoje, buvo linkę pervertinti procentinį dydį savo klaidingų atsakymų, lyginant su jų priešininkais. Atvirkščiai, dalyviai, dalyvaujantys sudėtingesnėje viktorinoje, buvo linkę neįvertinti procentinio dydžio savo neteisingų atsakymų, lyginant su jų priešininkais.

Daug tyrimų parodė, kad žmonės yra ypač pernelyg pasitikintys savo bendrų žinių atsakymuose. Kai kurios bendrų žinių užduotys yra klaidinančios, nes skiriasi jų sunkumo lygis ir kai kurios užduotys atrodo daug sunkesnės ar lengvesnės, negu iš tikrųjų yra. Tai savo ruožtu priveda prie blogo kalibravimo, todėl, kad pasirodo, objektyvi tikslumo norma nesulygina subjektyvaus tikslumo.

Iš kitos pusės, klausimai gali būti lengvesni negu tikėtasi ir būti aukštesnio tikslumo priežastis negu laukta. Kartais tiriamieji nežino, kad teisingai atsakyti bus labai sunku, bet pasirodo, jų spėjimas yra teisingas, o tai įvyksta dėl kitų alternatyvų trūkumo. Kartais užduočių sunkumas neatitinka tikėjimo į lauktą tikslumo lygmenį, tai yra, kai gautas tikslumas yra radikaliai skirtingas lauktam, tai reiškia šiuo atveju pasireiškė per didelis pasitikėjimas.

Atrodo, žmonės mažiau pasitiki savo sugebėjimu teisingai atsakyti, esant bendriems žinių klausimams, ir, didesnis pasitikėjimas, esant prognozavimo užduotims. Taip gali būti todėl, kad žmonės jaučia, kad jie turi asmeninę kontrolę būsimų įvykiui ir todėl elgesio prognozavimui jų saviklioja yra aukšta. Sudėtinga padaryti gilesnius palyginimus tarp elgesio ir žinių sprendimų, kadangi klausimų sunkumas abiejuose bandymuose skiriasi.

2.2. Sprendimų priėmėjo vaidmuo

Tyrinėjant skirtumus, gautus matuojant saviklio, galima paminėti ir sprendimų priėmėjo poziciją – šiame darbe labiau akcentuojama, kad sprendimų priėmėjas užima vadovo vaidmenį. Individai, kurie formuluoja, priima, vykdo sprendimus dažniausiai užima vadovaujamas pareigas. Kaip jau minėta anksčiau, pastebėta, kad žmonės dažnai kenčia nuo „kontrolės iliuzijos“, nors objektyviai nekontroliuoja įvykių. Tendencija pervertinti kontrolės lygį buvo stipresnė, kai individai vertino savo pačių veiksmus (Harvey, Koehler ir Ayton, 1997). Tiriamieji linkę demonstruoti perdėtą saviklio savo sugebėjimo kontroliuoti rezultata atžvilgiu, todėl perdėta saviklio gali būti mažesnė, kai žmonės vertina kitų, o ne savo atsakymus.

M.H. Bazerman (2005) daro išvadą, kad tiesiogiai susijęs (ne pašalinis) žmogus priima sprendimus intuityviai, kai tuo tarpu pašalinis mato situaciją iš racionalios perspektyvos. Taigi, pašaliniai daro geresnius sprendimus nei dalyviai.

Numatymas, kaip kiekvienas pasirodys palyginti su konkurentais yra fundamentalus sprendimų įvairovėje, tokioje, ar atidaryti naują verslą, kreiptis dėl darbo, paklausti kažko lauke valandų, ar susilažinti varžybose. Atliktas tyrimas aiškina procesus, prie kurių žmonės daro santykinus tarpasmeninius sprendimus, ir teigia, kad tokie sprendimai yra linkę būti per daug sutelkti ties viena priežastimi. Kitaip tariant, net neva santykiniai socialiniai sprendimai yra dažnai apriboti vieno veikėjo sprendimu.

Žmonių palyginimą su konkurentais veikia egocentrizmas. Kai žmonių paprašo palyginti save su kitais, jie susitelkia pirmiausiai ties savimi savarankiškai ir naudoja savireitingus kaip pagrindą reliatyviems reitingams.

Pavyzdžiui, veikėjo-stebėtojo skirtumas apibūdina egocentrinę žmonių tendenciją paaiškinti savo elgesį, naudojantis daugiau situacinių priskyrimų, negu daro stebėtojas. Tyrėjai sugebėjo parodyti, kad veikėjai galėjo pavirsti stebėtojais tiesiog, keisdami perspektyvą, iš kurios jie apžiūrėjo sąveiką: žmonės, kurie stebėjo savo video įrašą, padarė daugiau situacinių priskyrimų savam elgesiui. Tas pats tyrimas parodo, kad kitų žmonių pranašavimas bus tikėtina padarytas su daugiau klaidų, negu savęs pranašavimas tiesiog todėl, kad žmonės turi mažiau informacijos apie kitus.

2.2.1. Vadovo vaidmuo

Empirinis tyrimas parodė, kad tam tikri skatinantys požiūriai (pirmenybė autonomijai ir nuosavybei bei tolerancijai) yra tipiškai siejami su skatinančiais ketinimais. Tačiau kiti numatomi skatinantys veiksniai (pirmenybė pajamoms ir tolerancijai sunkiam darbui) iš tikrųjų tokiais nėra skatinančiais poveikiais (Douglas & Shepherd, 2002; Fitzsimmons & Douglas, 2005). Pagaliau, buvo parodyta, kad skatinantys ketinimai priklausė nuo suprasto saviefektyvumo, kadangi pagal atliktus tyrimus, vadovai savo efektyvumą vertina labai aukštais balais (Biais, Hilton, Mazurier, Pouget, 2004). Saviefektyvumas yra išmatuotas asmens tikėjimo jėgos, kad jis ar ji gali atlikti specifinę užduotį ar susijusių užduočių seriją. Tai susiejama su pasitikėjimu savimi ir atskiru gebėjimu (žmogaus kapitalas), ir jie priklauso nuo ankstesnės patirties, socialinio padaršimo, ir fiziologinių svarstomų problemų (Bandura, 1982). Stipresnis asmens saviefektyvumas, astiradęs dėl specifinės užduoties ar serijos užduočių gero atlikimo, padidės tikimybė, kad ir vėliau asmuo užsiims panašiu elgesiu (Brenner, Koehler, Liberman, 1996)

Vadovų asmeniniai faktoriai apima ankstesnę patirtį, kaip verslininko, asmenybės savybes ir gebėjimus tuo metu, kai konteksto faktoriai susideda iš socialinių, politinių ir ekonominių kintamųjų (Briony, Pulford, 1996). Asmens ketinimai yra suformuoti abiejų racionalaus ar analitinio mąstymo (į tikslą nukreiptas elgesys) ir intuityvaus ar holistinio (vizijos). Vadovo įsivaizdavimas, vien dėl to, kad jis užima šį vadovo vaidmenį, gali nulemti per didelę savikloivą priimant sprendimus.

Taigi, yra rimtų įrodymų, kad kompanijų vadovai ir verslininkai yra ypač imlūs per didelio pasitikėjimo ir optimizmo šališkumams. Pirmiausia, kadangi asmenys apskritai yra linkę pervertinti savo savus gebėjimus, jie bus linkę parodyti per didelį pasitikėjimą tikimybiniais rezultatais. Taip pat vadovai mano, kad jie gali daug ką kontroliuoti (Glaser, Langer, Weber, 2005).

2.3. Lyčių skirtumai

Nors nemažai ankstesnių tyrimų parodė, kad suaugusiųjų lyčių skirtumai, vertinat užduoties atsakymo tikslumą, yra labai maži arba jų visai nėra, tačiau Soll ir Klayman (1999) tyrimų rezultatai rodo, kad vyrų saviklioja yra žymiai didesnė nei moterų. Taigi, šie rezultatai taip pat neprieštaruoja ir Teigen bei Jorgensen (2005) tyrimo rezultatams, pagal kuriuos, vyrai yra labiau pasitikintys nei moterys. Šis reiškinys, kad vyrų saviklioja aukštesnė nei moterų, labai dažnai pasireiškia priimant finansinius sprendimus (Tversky, 1991). Taip pat kitų autorių (Gysler, Brown, Schubert, 2001) tyrinėjimai rodo, kad vyrų saviklioja yra aukštesnė nei moterų, dėl to ir akcijomis vyrai prekiauja labiau perdėtai negu moterys.

Niederle ir Vesterlund (2006) atliko bandymą, kuriuo buvo bandoma išsiaiškinti, ar vyrai dažniau konkuruoja nei moterys. Buvo įrodyta kad vyrai daug dažniau pasirenka konkuravimą, nei moterys. Taigi, bandymo rezultatai parodė, kad skirtumas tarp vyrų ir moterų noro lenktyniauti yra ryškus. Kitaip tariant, tarp vyrų esantis didesnis tikėjimas savo būsima sėkme yra svarbi priežastis, kodėl vyrai yra labiau linkę nei moterys siekti konkurencingesnių karjerų.

Taigi, vyrai labiau linkę į strategines užduotis, sportą, lenktynes, ir veiksmo žaidimus, o moterys labiau linkusios į kryžiažodžius, viktorinas, ir galvosūkius. Autoriai nusprendė, kad ankčiau paminėti vyrų pomėgiai yra išimtinai vyriški, ir tas lyties vaidmuo šiuose užduotyse yra labiau svarbus, negu dauguma žaidėjų mano, tarp jų tiek vyrai, tiek moterys. Net neatsižvelgiant į vyrų ir moterų patirtį su kompiuteriniais žaidimais, pagrindinis rezultatas yra toks, kad vyrai buvo pernelyg pasitikintys; ir vyrai, anot autorių, kurie yra pernelyg pasitikintys labiau tikėtina pradės konfliktus. Taigi, autoriai daro išvadas, kad tokie žmonės dirbdami įmonėse, nepriklausomai kokiose, dėl per didelio pasitikėjimo savo sprendimais gali padidinti galimybę, kad jie ims rizikingų sprendimų, kurių padariniai gali atnešti labai daug žalos (Johnson 2004).

Kitame psichologiniame tyrime buvo nustatyta, kad vyrai yra labiau linkę į perdėtą saviklioją negu moterys, vadinamosiose vyriškose specialybėse, tokiose kaip finansai. Anot tų pačių autorių, racionalūs investuotojai prekiauja, tik jei laukta nauda viršija sandorių kainas. Perdėtai savimi pasitikintys investuotojai (tarp jų didžioji dalis yra vyrai) tik pagal apytikrą apskaičiavimą priima sprendimus ir tikisi lauktos prekybos naudos. Jie gali net prekiauti, kai teisinga laukta gryna nauda yra neigiama. Autoriai teigia, kad dėl į didesnę pasitikėjimą savimi ir blogesnio įvertinimo galimą riziką, vyrai prekiaus daugiau ir

pasireikš prasčiau negu moterys. Kiti autoriai, taip pat sutinka, kad saviklioios skirtumai yra didžiausi užduotyse, kurios, kaip manoma, yra vyriškoje srityje (Deaux ir Emswiler 1974; Lenney 1977; Beyer ir Bowden 1997). Vyrai yra linkę tokiose užduotyse jaustis labiau kompetentingi negu moterys.

Atrodo, tikėjimo savo sėkme lygis, išreikštas moterų palyginti su vyrais taip pat priklauso, ir nuo užduoties tipo (Lenney, 1977). Lenney teigė, kad moterys yra mažiau pasitikinčios savimi ir nuvertina savo atlikimą palyginti su vyrais, kai grįžtamasis ryšys apie jų atlikimą yra arba dviprasmiškas, arba jo visai nėra. Lyčių pasitikėjimas savimi skirtumai dingsta, kai grįžtamasis ryšys yra nedviprasmiškas (Feather & Simon, 1971; McMahan, 1973). Tačiau McCarty (1986) išsiaiškino, kad moterys buvo mažiau pasitikinčios savimi negu vyrai, nepriklausomai nuo to, ar teigiamas, neigiamas ar joks grįžtamasis ryšys apie atlikimą nebuvo duotas. Tačiau tame pačiame tyrime jokių tikslumo priemonių nebuvo imtasi, kad būtų išsiaiškinta, ar vyrai iš tikrųjų adekvačiai vertino savo sprendimų teisingumą, todėl per didelis pasitikėjimas negalėjo būti įvertintas, bet vyrai iš tikrųjų galėjo pasirodyti geriau nei moterys ir tokiu būdu jų didesnis pasitikėjimas galėjo būti adekvatus rezultatams.

Taip pat buvo išsiaiškinta, kad užduotys, kurios yra pristatytos kaip neatitinkančios lyties, yra žemesnės saviklioios priežastis (Stein, Pohly, & Mueller, 1971). Nicholls darbas su vaikais (1975) parodė, kad, jei užduotis yra anksčiau apibūdinta kaip užduotis apie bendrą protingumą, tada berniukų saviklioiva buvo aukštesnė, negu mergaičių, kurios savo ruožtu jautėsi labiau savimi pasitikinčios, jei tai buvo apibūdinta kaip dydžio suvokimo užduotis. Panašūs rezultatai buvo surasti suaugusiems, kadangi moterys, kaip laukiama, pasirodys geriau negu vyrai užduotyse, kurios apibūdintos kaip socialinio pobūdžio, o ne apibūdintos, kaip intelektualios (McHugh, Fisher, & Frieze, 1975, pacituotas Lenney, 1977).

Kiti tyrimai, aiškinantys vyrų ir moterų saviklioios lygi parodė, kad vyriškose užduotyse tarp moterų buvo jaučiama netgi perdėtai žema saviklioiva. Taip pat moterims daug sunkiau sekėsi atlikinėti užduotis nei tai darė vyrai – jos apskritai parodė žemesnį tikslumą. Sunkesnėse užduotyse paprastai pasireiškia daugiau per didelio pasitikėjimo, bet moterys tokiose užduotyse buvo mažiau savimi pasitikinčios negu vyrai. Moterys ir bendrų žinių užduotyse, parodė žemesnį saviklioios lygį nors atsakymų rezultatai buvo pakankamai geri. Autoriai atitinkamai išsiaiškino ir priėjo prie išvadų, kad moterys manė,

kad tos užduotys yra artimos vyriškom temom, todėl ir jų tikėjimas savo sprendimų teisingumu buvo atitinkamai žemesnis. Taigi tyrėjai mano, kad taip gali būti ir dėl per didelio socialinio spaudimo moteriai negu vyrui.

Taigi, nors ir daugumoje ankstesnių tyrimų, pavyzdžiui apie socialinį savipranašavimą, prieštarauja anksčiau mūsų minėtiems rezultatams, per didelio pasitikėjimo tarp lyčių, skirtumai nebuvo surasti. Tai kelia klausimą: ar moterys yra iš tikrųjų mažiau pasitikinčios, ar taip yra todėl, kad po rezultatų paskelbimų, jo siekia, kad jų saviklioja, atitiktų socialinį spaudimą (Lenny, 1977) ?. Taip pat Lenney (1977) teigė, kad moterys nėra žemos saviklios visose užduotyse, ir tokiu būdu noras pasirodyti kukliomis negali nuolatos sudaryti žemesnio pasitikėjimo savimi išpūdį, bet šis autorius taip pat teigė, kad socialiniai veiksniai tikrai daro įtaką moterų tikriems pasitikėjimo savimi lygmenims (Baranova, Dermendzhieva, Doudov, Strohush, 2004).

3. Literatūros apžvalgos apibendrinimas apie savikloją ir ją sąlygojančius veiksniai

Taigi, apibendrinant literatūros apžvalgą apie savikloją, reikėtų išsiaiškinti, kas visgi yra savikloja, kaip ji pasireiškia, ir kas ją sąlygoja. Literatūros apžvalgoje daugiausia analizuojamas perdėtos saviklojos reiškinys, kadangi, kaip jau buvo minėta, esant perdėtai saviklojai galima patirti daugiau nuostolių nei esant per mažai saviklojai.

Yra atlikta nemažai tyrimų, kuriuose atsiskleidžia pagrindiniai perdėtos saviklojos aspektai. Dažniausiai perdėta savikloja pasireiškia savo gebėjimų pervertinimu. Kartais savo gebėjimų, nuvertinimas taip pat pavadintas perdėtos saviklojos terminu. Perdėta savikloja atsiranda tuomet, kai žmogus buvo priėmęs tam tikrus sprendimus ir jie pasiteisino. Taip pat individai yra linkę taikyti intuityvias euristicas sprendžiant, patvirtinti turimus įsitikinimus ir gebėjimus, pateisinti savo klaidas, o tai susijungia ir sukuria perdėtą savikloją – polinkį pervertinti savo žinojimo ir vertinimo tikslumą (Myers, 2000). Teigiama (Englmaier, 2004), kad perdėta savikloja pasireiškia įvairiose formose ir gali būti tyrinėjama iš įvairių pozicijų.

Daugelis tyrimų analizuoja perdėtos saviklojos reiškinį, tačiau kai kurie autoriai teigia, kad žmonės linkę spėti, jog jų rezultatai bus blogesni, kai užduotys sunkios, todėl žmonės linkę dalyvauti paprastose varžybose per dažnai, o sunkiose per retai. O tai jau sukuria per mažą savikloją.

Perdėta savikloja gali atsirasti įvairiose formose. Žmonės mano, kad jų žinios yra tikslesnės, negu tai iš tikrųjų yra (Pierre, Dubra, 2008), jie mano, kad jų gebėjimai yra geresni, nei daugelio kitų, tai pat jie mano, kad jie gali kontroliuoti atsitiktines užduotis, ir jie yra perdėtai optimistiški dėl ateities (kontrolės ir nerealistiško optimizmo iliuzija (Ayes, Barros, Presbyterian, Miceli da Silveira, 2007)).

Dažniausiai pasitaikantis pavojus dėl per didelio pasitikėjimo, norint veiklą atlikti sėkmingai, - tai nerealistiškas optimizmas, kuris susijungia su tikėjimu, kad jei su sunkumais dar nesucidūrėme, tai vargiai ar susidursime ateityje. Nerealistiškas optimizmas taip pat didėja su suprastu pavojaus išvengimu praeityje (Ayes, Barros, Presbyterian, Miceli da Silveira, 2007). Atrodo taip pat optimizmas yra susietas su kontrolės iliuzija.

Taip pat autoriai teigia, kad žmonių pasitikėjimas savo sprendimais, viršija jų tikslumą, ir kad per didelis pasitikėjimas padidėja su užduoties sunkumu. Tačiau, kai kuriuose tyrimuose yra painiojami sisteminiai psichologiniai padariniai su statistiniais padariniais, kurie yra neišvengiami, jei sprendimai yra netobuli. Ar bus nustatytas per didelis pasitikėjimas labai daug priklauso nuo sprendimo užduoties sunkumo. Pavyzdžiui, su lengvomis užduotimis, atrodo, per didelis pasitikėjimas dingsta, ar atsiranda per mažas pasitikėjimas. Su sunkiomis užduotimis, atrodo, per didelis pasitikėjimas yra nesuvaldomas (Craig, McKenzie, 1997).

Be to, autoriai teigia, kad per didelis pasitikėjimas, yra apskritai aukštesnis, kai dalyviai atsako į labai sudėtingus klausimus. Iš tikrųjų, per didelis pasitikėjimas yra linkęs dingti, kai klausimai yra labai lengvi, ir apimtos užduotys yra ganėtinai numatomos ir pasikartojančios, jungiamos su greitu ir tikslu grįžtamu ryšiu apie jų rezultatus (Glaser, Langer, Weber, 2005).

Dar vienas veiksnys, įtakojantis savikliovos lygį – tai sprendimų priėmėjo pozicija – šiame darbe labiau akcentuojama, kad sprendimų priėmėjas užima vadovo vaidmenį. Individai, kurie formuluoja, priima, vykdo sprendimus dažniausiai užima vadovaujamas pareigas. Kaip jau minėta anksčiau, pastebėta, kad žmonės dažnai kenčia nuo „kontrolės iliuzijos“, nors objektyviai nekontroliuoja įvykių. Tendencija pervertinti kontrolės lygį buvo stipresnė, kai individai vertino savo pačių veiksmus (Harvey, Koehler ir Ayton, 1997). Tiriamieji linkę demonstruoti perdėtą savikliovą savo sugebėjimo kontroliuoti rezultata atžvilgiu, todėl perdėta savikliova gali būti mažesnė, kai žmonės vertina kitų, o ne savo atsakymus. Pagal kai kuriuos autorius, kompanijų vadovai ir verslininkai yra ypač imlūs per didelio pasitikėjimo ir optimizmo šališkumams. Pirmiausia, kadangi asmenys apskritai yra linkę pervertinti savo savus gebėjimus, jie bus linkę parodyti per didelį pasitikėjimą tikimybiniais rezultatais. Taip pat vadovai mano, kad jie gali daug ką kontroliuoti (Glaser, Langer, Weber, 2005).

Daug ankstesnių tyrimų parodė, kad suaugusiųjų lyčių skirtumai, vertinat užduoties atsakymo tikslumą, yra labai maži arba jų visai nėra, tačiau Soll ir Klayman (1999) tyrimų rezultatai rodo, kad vyrų savikliova yra žymiai didesnė nei moterų. Taigi, šie rezultatai taip pat neprieštarauja ir Teigen bei Jorgensen (2005) tyrimo rezultatams, pagal kuriuos, vyrai yra labiau pasitikintys nei moterys. Šis reiškinys, kad vyrų savikliova aukštesnė nei moterų, labai dažnai pasireiškia priimant finansinius sprendimus (Tversky, 1991). Taip pat kitų

autorių (Gysler, Brown, Schubert, 2001) tyrinėjimai rodo, kad vyrų saviklio va yra aukštesnė nei moterų, dėl to ir akcijomis vyrai prekiauja labiau perdėtai negu moterys.

III. Tyrimo aprašymas

1. Darbo tikslas, uždaviniai, hipotezės

Darbo tikslas: įvertinti veiksnius, sąlygojančius saviklio vos lygį.

Uždaviniai:

1. Nustatyti vyrų ir moterų saviklio vos lygį priimant sprendimus.
2. Nustatyti klaidų skaičių priimant sprendimus.
3. Palyginti vyrų ir moterų saviklio vos lygį.
4. Nustatyti, ar saviklio vos lygis yra susijęs su klaidų skaičiumi.
5. Patikrinti, ar skiriasi saviklio vos lygis darbuotojų, užimančių vadovaujamas pareigas nuo darbuotojų, kurie neužima vadovaujimų pareigų.
6. Patikrinti, ar skiriasi saviklio vos lygis, tarp dažnai ir retai savarankiškai priimančių sprendimus darbuotojų.

Hipotezės:

1. Vyrų saviklio va aukštesnė priimant sprendimus nei moterų.
2. Vyrų priimdami sprendimus padaro daugiau klaidų, nei moterys.
3. Užimančių vadovaujamas pareigas saviklio va yra aukštesnė nei nevadovaujamas pareigas užimančių žmonių.
4. Žmonių, atsakinėjančių į savo specialybei artimus klausimus, saviklio va yra aukštesnė, nei žmonių, kuriems klausimai nėra artimi jų specialybei.
5. Dažniau savarankiškus sprendimus darbe priimančių žmonių saviklio va aukštesnė.

2. Tyrimo metodika

Tirtasis kontingentas

Tiriamieji buvo 190 įvairių specialybių žmonės (95 vyrai ir 95 moterys). Tiriamieji buvo tiek vadovaujamas, tiek nevadovaujamas pareigas užimantys. Tyriamųjų amžius buvo nuo 23 iki 45 metų. Amžiaus vidurkis 29, 5 metai.

Tyrimo priemonės

Atliekant tyrimą buvo naudojamos trys užduotys. Dvi užduotys po 10 klausimų ir viena užduotis su 6 klausimais.

Pirma užduotis buvo sudaryta, remiantis Kahneman ir Tversky (1979), McKenzie (1997), J. Klayman ir kt. (1999) bei kitų autorių atliktais tyrimais, kuriuose buvo naudojamas pasirinkimo iš dviejų alternatyvų metodas. Tačiau šiuose klausimuose buvo naudojamas pasirinkimas iš trijų alternatyvų ir klausimai sudaryti remiantis oficialiais valiutų kursais (žiūrėti 1 priede). Valiutų kursų duomenys buvo paimti iš banko tinklapio (<http://www.seb.lt/lt/wcp/>). Šią užduotį būtų galima pavadinti valiutos kurso prognozavimo užduotimi, kadangi teisingo atsakymo tiriamieji tiesiog negali žinoti, nes kaip keisis valiutų kursas jie gali tik nuspėti. Tiriamajam buvo pateikiami 9 dienų grafikai su valiutų kursų svyravimais. Taigi, tiriamasis turėjo pasirinkti teisingą jo manymu atsakymą – kaip pasikeis valiutų kursai dar po dešimties dienų (sumažės, nesikeis ar padidės), bei nurodyti, kiek procentų, nuo 50 iki 100, yra įsitikinęs savo atsakymo teisingumu.

Antra užduotis taip pat buvo sudaryta, remiantis Kahneman ir Tversky (1979), McKenzie (1997), Klayman ir kt. (1999) bei kitų autorių atliktais tyrimais, kuriuose buvo naudojamas pasirinkimo iš dviejų alternatyvų metodas. Šio metodo esmė, kad tiriamajam pateikiami bendrųjų žinių (geografijos, istorijos, literatūros ir pan.) klausimai su dviem galimais atsakymais (žiūrėti 2 priede). Tiriamasis turi pasirinkti atsakymą ir nurodyti, kiek procentų, nuo 50 iki 100, yra įsitikinęs savo atsakymo teisingumu.

Trečia užduotis buvo sudaryta remiantis antra užduotimi, tik vietoj bendrųjų žinių klausimų buvo pateikiami klausimai artimi ekonomikos, finansų, vadybos ir bankininkystės specialybėms (žiūrėti 3 priede). Šią užduotį taip pat sudaro 10 klausimų, kiekvienas su dviem

galimais atsakymais. Tiriamasis turi pasirinkti atsakymą ir nurodyti, kiek procentų, nuo 50 iki 100, yra įsitikinęs savo atsakymo teisingumu.

Tyrimo procedūra

Kiekvienam tiriamajam buvo pateikta anketa su trimis užduotimis. Tiriamasis turėjo užpildyti anketą savarankiškai, nesinaudodamas jokia papildoma literatūra ir be kitų pagalbos. Tiriamieji turėjo atsakyti į visus klausimus (iš viso 26 klausimai). Taip pat tiriamieji buvo informuoti, kad anketa yra anoniminė ir surinkti duomenys niekur nebus skelbiami, o tik statistiškai apdorojami. Tai buvo ypač svarbu, kadangi tiriamieji buvo iš kelių didelių konkurencingų įmonių, todėl be garantijos, kad duomenys niekur nebus skelbiami, jie nebūtų pildę pateiktų anketų. Anketos užpildymas tiriamiesiems trukdavo apie 30 min. Tiriamųjų imtis buvo atrinkta pagal patogumą. Dauguma tiriamųjų maloniai sutiko užpildyti anketas, prieš tai tyrimo autoriui užtikrinus, kad anketos duomenys niekur nebus skelbiami.

Taip pat anketoje buvo klausimų, kuriais buvo siekiama išsiaiškinti, ar dažnai tenka savarankiškai priimti sprendimus, taip pat klausimas apie pareigas – vadovaujamas ar nevadovaujamas tiriamasis užima.

Duomenų analizės metodai. Statistinei analizei taikyti šie metodai: aprašomoji statistika, studento (t) kriterijus. Duomenų analizei atlikti buvo naudojamas SPSS 13.0 (Statistical Package for Social Science) for Windows programinis paketas.

Tyrimo kintamieji

Šiame darbe buvo tirti šie kintamieji:

Nepriklausomi kintamieji:

Klausimų klausimų pobūdis – bendrieji klausimai ir specifiniai klausimai, artimi tam tikrai specialybei.

Lytis – vyras, moteris.

Pareigos – vadovaujamos, nevadovaujamos.

Sprendimų priėmimo dažnis – dažnas ar retas savarankiškų sprendimų priėmimas darbe.

Priklausomi kintamieji:

Savikliova - įsitikinimo atsakymų teisingumu procento vidurkis.

Klaidos – neteisingų atsakymų vidurkis.

IV. Rezultatai

Pirmiausia buvo išanalizuoti tyrimo metu surinkti duomenys ir patikrinta, ar atlikto tyrimo metu aptinkama perdėta saviklioja. Perdėtos savikliosios fenomenos nebuvo aptikta. Tačiau analizuojant tos paties lyties tiriamųjų duomenis buvo aptikta, kad perdėta saviklioja egzistuoja vyrų imtyje, o moterų imtyje egzistuoja per žema saviklioja.

Vyrų savikliosios lygio palyginimas su moterų savikliosios lygiu

1 hipotezė *Vyrų saviklioja aukštesnė priimant sprendimus nei moterų.*

Norėdami patvirtinti arba paneigti pirmą hipotezę buvo panaudotas Studento t kriterijus nepriklausomoms imtims. Prieš tai buvo apskaičiuotas bendras savikliosios vidurkis atskirai pas vyrus ir pas moteris visose užduotyse kartu sudėjus. Buvo gauti rezultatai, kurie patvirtina pirmą hipotezę ($p = 0,000$), kad vyrų saviklioja yra aukštesnė nei moterų (1 lentelė).

1 lentelė *Vyrų ir moterų savikliosios palyginimas*

	Vyrai	Moterys	p
Saviklioja visose užduotyse kartu sudėjus	88,37 (3,67) *	66,33 (5,02)	0,000
Saviklioja valiutų kurso prognozavimo užduotyje	75,56 (6,51)	64,32 (5,23)	0,000
Saviklioja artimų specialybei klausimų užduotyje	92,47 (6,94)	63,65 (8,74)	0,000
Saviklioja bendrų žinių užduotyje	91,96 (5,05)	70,21 (6,57)	0,000

* *skiausteliuose pažymėtas standartinis nuokrypis nuo vidurkio*

Nors nemažai ankstesnių tyrimų parodė, kad suaugusiųjų lyčių skirtumai, vertinat užduoties atsakymo tikslumą, yra labai maži arba jų visai nėra, tačiau kaip Soll ir Klayman (1999) tyrimų rezultatai, taip ir mūsų gauti rezultatai parodo, kad vyrų saviklioja yra žymiai didesnė nei moterų. Taigi, šie rezultatai taip pat neprieštarauja ir Teigen ir Jorgensen (2005) tyrimo rezultatams, pagal kuriuos vyrai yra labiau pasitikintys nei moterys. Šis reiškinys, kad vyrų saviklioja aukštesnė nei moterų, labai dažnai pasireiškia priimant finansinius sprendimus

(Tversky, 1991). Taip pat kitų autorių (Gysler, Brown Kruse, Schubert, 2001) tyrimai rodo, kad vyrų saviklioja yra aukštesnė nei moterų, dėl to ir akcijomis vyrai prekiauja labiau perdėtai negu moterys.

Žmonės gali būti pernelyg pasitikintys vienoje užduotyje, bet ne kitoje, ir nebūtinai vienodnai aukštai abiejuose (Briony, Pulford, 1996). Remiantis Briony ir Pulford (1996) gautais rezultatais, kad skirtingose užduotyse saviklioja skiriasi, šiame darbe taip pat buvo atskirai patikrinta ir saviklioja atskirose užduotyse. Rezultatą gavome tokį pat,- kad vyrų ir skirtingose užduotyse, saviklioja aukštesnė nei moterų (1lentelė)

Taigi nors 1 lentelėje matome, kad statistiškai reikšmingas skirtumas tarp vyrų ir moterų skirtingose užduotyse yra vienodas ($p = 0,000$), tačiau atkreipus dėmsį į vidurkius, pastebime, kad didžiausias skirtumas tarp vyrų ir moterų saviklios yra specialiųjų klausimų užduotyje – vyrų saviklioja žymiai aukštesnė nei moterų.

Vyrų ir moterų daromų klaidų kiekio palyginimas

2 hipotezė *Vyrai priimdami sprendimus padaro daugiau klaidų, nei moterys.*

Pirma hipotezė patvirtino, kad vyrų saviklioja yra aukštesnė nei moterų, o toliau bandysime įrodyti, ar paneigti antrą hipotezę, kad vyrai, priimdami sprendimus padaro daugiau klaidų nei moterys, naudodami taip pat Sjudento t kriterijų nepriklausomoms imtims.

Taigi rezultatai parodė, kad tiriamųjų padarytų klaidų vidurkis yra 10,89 klaidos, mažiausiai padarytų klaidų skaičius yra 2 klaidos, o daugiausiai – net 25 klaidos (iš viso buvo 26 klausimai).

2 lentelė *Vyrų ir moterų klaidų palyginimas*

	Vyrai	Moterys	P
Maksimalus klaidingų atsakymų skaičius	23	25	
Minimalus klaidingų atsakymų skaičius	4	2	
Teisingų atsakymų vidurkis	12,23 (5,24)	9,56 (3,92)	0,000

Taigi, iš 3 lentelės matome, kad antrą hipotezę priimame kaip teisingą - vyrai daro daugiau klaidų. Mūsų gautus rezultatus taip pat patvirtina ir kitų autorių tyrimų rezultatai (Gysler, Brown Kruse, Schubert, 2001). Jie teigia, kad vyrai daug dažniau priima klaidingus sprendimus prekiaudami akcijomis, ir daug dažniau praranda didesnes pinigų sumas nei moterys. Tai gali būti todėl, kad vyrai, dėl pernelyg auštos savikloivos neapskaičiuoja galimos rizikos suklysti, todėl ir padaro daugiau klaidų. Taip anot tyrėjų, galėtų būti ir dėl to, kad vyrai mano, jog jie gali kontroliuoti užduotis, todėl jie yra perdėtai optimistiški dėl ateities (kontrolės ir nerealistiško optimizmo iliuzija) (Glaser, Langer, Weber, 2005).

Taigi aptariant gautus rezultatus, galime teigti, kad vyrai daro daugiau klaidų nei moterys, taip pat ir mažiausiai klaidų (2 klaidos iš 26 galimų atsakymų) padarė būtent tiriamoji moteris, tačiau ir daugiausia klaidų (25 klaidos iš 26 galimų atsakymų) padarė būtent tiriamoji moteris.

Vadovaujamas pareigas užimančių tiriamųjų savikloivos lygio palyginimas su nevadovujančias pareigas užimančiais tiriamaisiais

3 hipotezė *Užimančių vadovaujamas pareigas savikloiva yra aukštesnė nei nevadovaujamas pareigas užimančių žmonių.*

Kai kurie autoriai teigia, kad vadovų savikloiva yra aukštesnė, nei žmonių dirbančių nevadovaujama darbą. Taigi, norėdami patikrinti hipotezę, kad užimančių vadovaujamas pareigas savikloiva yra aukštesnė nei nevadovaujamas pareigas užimančių žmonių, palyginome vadovujančių ir nevadovujančių žmonių savikloivos lygį (3 lentelė). Rezultatai parodė, kad statistiškai reikšmingo skirtumo tarp vadovujančių ir nevadovujančių nėra ($p= 0,468$), todėl hipotezė nepasitvirtino.

3 lentelė *Vadovaujamas ir nevadovaujamas pareigas užimančių žmonių saviklioos palyginimas*

	Vadovaujančios pareigos	Nevadovaujančios pareigos	p
Saviklioiva	78,18 (11,87)	76,87 (11,92)	0,468
Saviklioiva valiutų kurso prognozavimo užduotyje	69,87 (7,74)	69,98 (8,84)	0,379
Saviklioiva artimų specialybei klausimų užduotyje	79,22 (16,02)	77,40 (16,72)	0,466
Saviklioiva bendrų žinių užduotyje	82,133 ± 12,82	80,49 ± 12,11	0,923

Kadangi įvairūs tyrimai parodė, kad saviklioos lygį taip pat gali įtakoti ir užduoties pobūdis, todėl šiame darbe taip pat buvo patikrintas saviklioos lygis tarp vadovaujančių ir nevadovaujančių atskiruose užduotyse. Taigi, kaip galime matyti iš 4 lentelės, statistiškai reikšmingo skirtumo, tarp vadovaujančių ir nevadovaujančių atliekant skirtingo pobūdžio užduotis, taip pat neaptikta. Patvirtinus pirmą hipotezę, kad lytis taip pat įtakoja saviklioos lygį, bandėme patikrinti, ar tos paties lyties vadovaujančių ir nevadovaujančių žmonių saviklioos lygis skiriasi (5 lentelė), tačiau statistiškai reikšmingo skirtumo taip pat nebuvo aptikta.

4 lentelė *Vadovaujamas ir nevadovaujamas pareigas užimančių tos paties lyties žmonių saviklioos palyginimas*

	Vadovaujančios pareigos	Nevadovaujančios pareigos	p
	Moterys		
Saviklioiva	66,41 (4,42)	66,29 (5,33)	0,904
Saviklioiva valiutų kurso prognozavimo užduotyje	64,74 (5,55)	64,11 (5,11)	0,585
Saviklioiva artimų specialybei klausimų užduotyje	64,26 (8,45)	63,34 (8,94)	0,629
Saviklioiva bendrų žinių užduotyje	69,57 (5,86)	70,53 (6,92)	0,507
	Vyrai		
Saviklioiva	88,55 (4,48)	88,38 (3,10)	0,973
Saviklioiva valiutų kurso prognozavimo užduotyje	74,30 (6,56)	76,36 (6,4)	0,133
Saviklioiva artimų specialybei klausimų užduotyje	92,16 (7,27)	92,68 (6,79)	0,722
Saviklioiva bendrų žinių užduotyje	92,99 (4,44)	91,30 (5,33)	0,111

Kai kurie autoriai teigia, kad vadovų saviklioja yra aukštesnė nei nevadovų, kadangi vadovai yra linkę manyti, kad jie yra protingi ir nusimanantys ir gali turėti priežasčių norėti, kad tam tikras atsakymas būtų teisingas (Klayman, Soll, Gonzalez – Vallejo, Barlas, 1999)

Taigi šio tyrimo rezultatai priešingai, nei kitų tyrimų rezultatai, paneigia teiginį, kad tarp vadovaujančias ir nevadovaujančias pareigas užimančių žmonių, savikliovos lygis iš esmės skiriasi. Taigi trečia hipotezė nepasitvirtino.

Tiriamųjų, atsakinėjančių į savo specialybei artimus klausimus, palyginimas su tiriamaisiais, kuriems klausimai nėra artimi jų specialybei

4 hipotezė *Žmonių, atsakinėjančių į savo specialybei artimus klausimus, saviklioja yra aukštesnė, nei žmonių, kuriems klausimai nėra artimi jų specialybei.*

Tyrimai atskleidė, kad yra reikšmingas skirtumas tarp skirtingo pobūdžio klausimų. Buvo įrodyta, kad žmonės yra dažnai pernelyg pasitikintys kultūros įtakuotose testuose: žodyno ir bendrųjų žinių klausimuose. Priešingai, individų savikliovos lygis yra žemesnis, kai klausimai yra ypatingai specifinės sryties (Pallier, Stankov, 2002). Todėl norėdami patikrinti hipotezę, kad žmonių, atsakinėjančių į savo specialybei artimus klausimus, saviklioja yra aukštesnė, nei žmonių, kuriems klausimai nėra artimi jų specialybei, palyginome, žmones, kurių specialybė nėra susijusi su finansų sritimi, su žmonėmis, kurių specialybė yra artima šiems klausimams, kai abi grupės atsakinėja į su finansiniais dalykais susijusius klausimus

5 lentelė *Žmonių, kurie atsakinėja į savo specialybei artimus klausimus ir žmonių, kurie atsakinėja į su jų specialybe nesusijusius klausimus savikliovos palyginimas.*

	Specialybė artima pateiktom užduotim	Specialybė nesusijusi su pateiktom užduotim	p
Saviklioja	78,14 (11,66)	76,87 (12,04)	0,478
Vyrai			
Saviklioja	91,97 (6,81)	92,80 (7,07)	0,573
Moterys			
Saviklioja	64,76 (10,32)	63,06 (7,75)	0,384

Taigi, iš 5 lentelės, matome, kad statistiškai reikšmingo skirtumo tarp žmonių savikliovos lygio, kurie atsakinėjo į savo specialybei artimus klausimus ir tarp žmonių, kuriems klausimai nebuvo artimi jų specialybei, nėra ($p = 0,478$). Taip pat iš 5 lentelės, galime matyti, kad ir tarp tos paties lyties tiriamųjų statistiškai reikšmingo skirtumo nėra (tarp moterų $p = 0,384$, tarp vyrų $p = 0,573$). Hipotezę, kuri teigia, kad žmonių, atsakinėjančių į savo specialybei artimus klausimus, savikliova yra aukštesnė, nei žmonių, kuriems klausimai nėra artimi jų specialybei, atmetame.

Tiriamųjų, kurie dažniau priima sprendimus, palyginimas su tiriamaisiais, kurie sprendimus priima rečiau

5 hipotezė *Dažniau savarankiškus sprendimus darbe priimančių žmonių savikliova aukštesnė.*

Kai kurie tyrimai parodė, kad žmonės, kurie formuluoja ir vykdo sprendimus (t.y. priima sprendimus savarankiškai), dažnai kenčia nuo „kontrolės iliuzijos“, nors objektyviai nekontroliuoja įvykių. Kitaip tariant, tiriamieji, kurie patys galėjo priimti sprendimus, labiau tikėjo, kad jų priimtas sprendimas yra teisingas, nei tiriamieji, kurie vertino kitų pasirinktą sprendimą (Harvey ir kt., 1997). Taigi, norėdami patikrinti hipotezę, kad dažniau savarankiškus sprendimus darbe priimančių žmonių savikliova aukštesnė, nei rečiau priimančių sprendimus darbe savikliova, mes lyginome žmones, kurie dažnai priima sprendimus savarankiškai darbe su žmonėmis, kurie rečiau priima sprendimus savarankiškai (6 lentelė).

6 lentelė *Žmonių, dažniau priimančių sprendimus savarankiškai, savikliovos palyginimas, su žmonėmis, kurie rečiau priiminėja sprendimus savarankiškai.*

	Sprendimai dažnai priimami savarankiškai	Sprendimai ne dažnai priimami savarankiškai	p
Savikliova	79,08 (11,60)	75,54 (11,97)	0,04
Savikliova valiutų kurso prognozavimo užduotyje	71,79 (7,12)	68,01 (8,71)	0,001
Savikliova artimų specialybei klausimų užduotyje	79,73 (16,22)	76,32(16,660)	0,154
Savikliova bendrų žinių užduotyje	82,81 (12,21)	79,29 (12,33)	0,05

Taigi mūsų tyrimo rezultatai neprieštarauja, kitų autorių rezultatams, kurie parodė, kad saviklioja didesnė, pas tuos kurie, dažniau priima sprendimus. Iš 6 lentelės matome, kad statistiškai reikšmingas skirtumas yra tarp sprendimus dažniau priimančių ir rečiau priimančių tiriamųjų ($p = 0,04$). Rezultatai rodo, kad tiriamieji, kurie dažniau priima sprendimus savarankiškai, turi didesnę saviklioją, nei tie tiriamieji, kurie rečiau priima sprendimus savarankiškai.

Taip pat iš 6 lentelės matome, kaip skiriasi saviklios lygis skirtingose užduotyse tarp dažniau ir rečiau sprendimus priiminėjančių tiriamųjų. Taigi atlikinėjant valiutų kurso prognozavimo užduotį buvo rastas statistiškai reikšmingas skirtumas ($p = 0,001$), kuris patvirtino, kad sprendimus dažniau priiminėjančių tiriamųjų saviklios lygis atsakinėjant į valiutų kurso prognozavimo klausimus, yra didesnis, už rečiau sprendimus priiminėjančių tiriamųjų saviklios lygį. Taip pat ir lyginant tiriamuosius atlikinėjusius bendrų žinių užduotį, buvo nustatyta, kad dažniau priiminėjančių sprendimus tyriamųjų saviklios lygis aukštesnis, už rečiau sprendimus priiminėjančių ($p = 0,05$). Tačiau statistiškai reikšmingo skirtumo nebuvo rasta atlikinėjant užduotį, kuri yra artima tam tikrai specialybei ($p=0,154$). Taigi, atlikinėjant su specialybe susijusią užduotį, tarp dažnai sprendimus priiminėjančių ir rečiau tai darančių, saviklios lygis nesiskiria. Tačiau bendrai, saviklios lygis dažnai sprendimus priiminėjančių tyriamųjų yra aukštesnis, nei rečiau sprendimus priiminėjančių. Taigi, neprieštaraudami daugumos tyrimų rezultams, 5 hipotezę priimame.

V. Rezultatų aptarimas

Aptariant tyrimo rezultatus apie sprendimų saviklioją sąlygojančius veiksnius, norėčiau pabrėžti, kad tiriant saviklioją, pirmiausia buvo išanalizuoti tyrimo metu surinkti duomenys ir patikrinta, ar atlikto tyrimo metu aptinkama perdėta saviklioja. Taigi, perdėtos savikliosios fenomeno nebuvo aptikta. Tačiau analizuojant tos paties lyties tiriamųjų duomenis buvo aptikta, kad perdėta saviklioja egzistuoja vyrų imtyje, o moterų imtyje egzistuoja per žema saviklioja. Taigi, rezultatų aptarimą pradėsiu nuo vieno iš veiksnių veikiančių saviklioją – lyties.

Nors nemažai ankstesnių tyrimų parodė, kad suaugusiųjų lyties skirtumai, vertinat užduoties atsakymo tikslumą, yra labai maži arba jų visai nėra, tačiau kaip Soll ir Klayman (1999) tyrimų rezultatai, taip ir mūsų gauti rezultatai parodė, kad vyrų saviklioja yra žymiai didesnė nei moterų. Taigi, šie rezultatai taip pat neprieštarauja ir Teigen bei Jorgensen (2005) tyrimo rezultatams, kurie parodė, kad vyrai yra labiau pasitikintys nei moterys. Šis reiškinys, kad vyrų saviklioja aukštesnė nei moterų, labai dažnai pasireiškia priimant finansinius sprendimus (Tversky, 1991). Taip pat kitų autorių (Gysler, Brown Kruse, Schubert, 2001) tyrimai rodo, kad vyrų saviklioja yra aukštesnė nei moterų, dėl to ir akcijomis vyrai prekiauja labiau perdėtai negu moterys. Kiti tyrimai, aiškinantys vyrų ir moterų savikliosios lygi rodo, kad vyriškose temose tarp moterų buvo jaučiama netgi perdėtai žema saviklioja

Žmonės gali būti pernelyg pasitikintys vienoje užduotyje, bet ne kitoje, ir nebūtinai vienodai aukštai abiejuose (Briony, Pulford, 1996). Remiantis Briony Pulford (1996) gautais rezultatais, kad skirtingose užduotyse saviklioja skiriasi, šiame darbe taip pat buvo atskirai patikrinta ir saviklioja atskirose užduotyse. Rezultatą gavome tokį patį,- vyrų ir skirtingose užduotyse, saviklioja aukštesnė nei moterų. Tačiau kartu su aukštesne saviklioja, vyrai taip pat daro ir daugiau klaidų nei moterys.

Be to, autoriai teigia, kad per didelio pasitikėjimo lygmuo, surasto bandymuose, yra apskritai aukštesnis, kai dalyviai atsako į labai sudėtingus klausimus. Iš tikrųjų, per didelis pasitikėjimas yra linkęs dingti, kai klausimai yra labai lengvi, ir apimtos užduotys yra ganėtinai numatomos ir pasikartojančios, jungiamos su greitu ir tikslu grįžtamuoju ryšiu

apie jų rezultatus (Glaser, Langer, Weber, 2005). Mūsų gauti rezultatai tam preštarauja, kadangi mūsų tiriamiesiems užduoties pobūdis įtakos neturėjo jų saviklovos atžvilgiu.

Mūsų gautus rezultatus taip pat patvirtina ir kitų autorių tyrimų rezultatai (Gysler, Brown Kruse, Schubert, 2001). Jie teigia, kad vyrai daug dažniau priima klaidingus sprendimus prekiaudami akcijomis, ir daug dažniau praranda didesnes pinigų sumas nei moterys. Tai gali būti todėl, kad vyrai, dėl pernelyg aukštos saviklovos neapskaičiuoja galimos rizikos suklysti, todėl ir padaro daugiau klaidų.

Taip anot tyrėjų, galėtų būti ir dėl to, kad vyrai mano, jog jie gali kontroliuoti užduotis, todėl jie yra perdėtai optimistiški dėl ateities (kontrolės ir nerealistiško optimizmo iliuzija) (Glaser, Langer, Weber, 2005). Taigi, iš ankstesnių duomenų matome, kad vyrų saviklova yra aukštesnė, tačiau autorių nuomone, aušta saviklova pasižymi ir vadovai, todėl šiame darbe taip pat buvo ir palyginta vadovaujančių bei nevadovaujančių saviklova.

Kai kurie autoriai teigia, kad vadovų saviklova yra aukštesnė, nei žmonių dirbančių nevadovaujama darba. Mūsų rezultatai parodė, kad statistiškai reikšmingo skirtumo tarp vadovaujančių ir nevadovaujančių nėra. Taigi, saviklova pagal mūsų tyrimo rezultatus tarp vadovaujančių ir nevadovaujančių yra panaši. Kadangi įvairūs tyrimai parodė, kad saviklovos lygį taip pat gali įtakoti ir užduoties pobūdis, todėl šiame darbe taip pat buvo patikrintas saviklovos lygis tarp vadovaujančių ir nevadovaujančių atskiruose užduotyse. Tačiau mūsų rezultatai prieštarauja kitų autorių rezultatams, nebuvo rasta skirtumas tarp vadovaujančių ir nevadovaujančių. Kiti autoriai teigia, kad vadovų saviklova yra aukštesnė nei nevadovų, kadangi vadovai yra linkę manyti, kad jie yra protingi ir nusimanantys bei turėti prižasčių norėti, kad tam tikras atsakymas būtų teisingas (Klayman, Soll, Gonzalez – Vallejo, Barlas, 1999). Tačiau, taip pat yra įrodymų, kad kompanijų vadovai ir verslininkai yra ypač imlūs per didelio pasitikėjimo ir optimizmo šališkumams. Pirmiausia, kadangi asmenys apskritai yra linkę pervertinti savo gebėjimus, jie bus linkę parodyti aukštesnį per didelį pasitikėjimą ir optimizmą apie tikėtinus rezultatus, nes jie mano, kad jie gali kontroliuoti (Glaser, Langer, Weber, 2005).

Taigi šio tyrimo rezultatai priešingai, nei kitų tyrimų rezultatai, paneigia teiginį, kad tarp vadovaujančias ir nevadovaujančias pareigas užimančių žmonių, saviklovos lygis skiriasi.

Tyrimai parodė, kad yra reikšmingas skirtumas tarp skirtingo pobūdžio klausimų. Kai kurie autoriai teigia, kad žmonės yra dažnai pernelyg pasitikintys kultūros įtakotose

testuose: žodyno ir bendrųjų žinių klausimuose. Priešingai, individų saviklovos lygis yra žemesnis, kai klausimai yra ypatingai specifinės sryties (Pallier, Stankov, 2002).

Kai kurie tyrimai parodė, kad žmonės, kurie formuluoja ir vykdo sprendimus (t.y. priima sprendimus savarankiškai), dažnai kenčia nuo „kontrolės iliuzijos“, nors objektyviai nekontroliuoja įvykių. Kitaip tariant, tiriamieji, kurie patys galėjo priimti sprendimus, labiau tikėjo, kad jų priimtas sprendimas yra teisingas, nei tiriamieji, kurie vertino kitų pasirinktą sprendimą (Harvey ir kt., 1997). Taigi, norėdami patikrinti hipotezę, kad dažniau savarankiškus sprendimus darbe priimančių žmonių saviklova aukštesnė, nei rečiau priimančių sprendimus darbe saviklova, mes lyginome žmones, kurie dažnai priima sprendimus savarankiškai darbe su žmonėmis, kurie rečiau priima sprendimus savarankiškai .

Taigi mūsų tyrimo rezultatai neprieštarauja, kitų autorių rezultams, kurie teigia, kad saviklova didesnė, pas tuos kurie, dažniau priima sprendimus. Mūsų rezultatai parodė, kad statistiškai reikšmingas skirtumas yra tarp sprendimus dažniau priimančių ir rečiau priimančių tiriamųjų. Rezultatai rodo, kad tiriamieji, kurie dažniau priima sprendimus savarankiškai, turi didesnę saviklovą, nei tie tiriamieji, kurie rečiau priima sprendimus savarankiškai.

Taip pat mūsų rezultatai parodė, kaip skiriasi saviklovos lygis skirtingose užduotyse tarp dažniau ir rečiau sprendimus priiminėjančių tiriamųjų. Atlikinėjant valiutų kurso prognozavimo užduotį buvo rastas statistiškai reikšmingas skirtumas ($p = 0,001$), kuris patvirtino, kad sprendimus dažniau priiminėjančių tiriamųjų saviklovos lygis atsakinėjant į valiutų kurso prognozavimo klausimus, yra didesnis, už rečiau sprendimus priiminėjančių tiriamųjų saviklovos lygį. Taip pat ir lyginant tiriamuosius atlikinėjusius bendrų žinių užduotį, buvo nustatyta, kad dažniau priiminėjančių sprendimus tyrimųjų saviklovos lygis aukštesnis, už rečiau sprendimus priiminėjančių ($p = 0,05$). Tačiau statistiškai reikšmingo skirtumo nebuvo rasta atlikinėjant užduotį, kuri yra artima tam tikrai specialybei ($p=0,154$). Taigi, atlikinėjant su specialybe susijusią užduotį, tarp dažnai sprendimus priiminėjančių ir rečiau tai darančių, saviklovos lygis nesiskiria. Tačiau bendrai, saviklovos lygis dažnai sprendimus priiminėjančių tyrimųjų yra aukštesnis, nei rečiau sprendimus priiminėjančių.

VI. Išvados

1. Vyrų saviklioja yra aukštesnė nei moterų, tiek bendrai visose klausimuose, tiek ir atskiro pobūdžio užduotyse.
2. Vyrai, priimdami sprendimus daro daugiau klaidų nei moterys.
3. Nenustatyta, kad tiriamųjų, užimančių vadovaujamas ir nevadovaujamas pareigas, savikliojos lygis reikšmingai skiriasi.
4. Tiriamųjų, kurie atsakinėja į savo specialybei artimus klausimus ir tiriamųjų, kuriems klausimai nėra artimi jų specialybei, savikliojos lygiai panašūs.
5. Tiriamųjų, kurie dažniau priiminėja sprendimus savarankiškai, saviklioja didesnė nei tų, kurie sprendimus priiminėja ne taip dažnai. Dažniau priiminėjančių sprendimus saviklioja didesnė ir atsakinėjant į specifines užduotis. Tikrai pateikus specialius klausimus, kurie artimi tam tikrai specialybei, nerasta skirtumo, tarp dažniau ir rečiau sprendimus priiminėjančių tiriamųjų.

Rekomendacijos

1. Įmonėje (organizacijoje) vadovai vienodai teigiamai, arba vienodai neigiamai turėtų vertinti tiek vyrų, tiek moterų priimamus sprendimus.
2. Kolektyve turėtų būti vienodai ir moterų, ir vyrų, kad būtų kompensuoti vieni kitų trūkumai priimant sprendimus.
3. Dažniau sprendimus priiminėjantys asmenys neturėtų pervertinti savo priimamų sprendimų teisingumo, nes jie nedaro mažiau klaidų, nei rečiau sprendimus priiminėjantys asmenys.

Literatūros saraksts:

1. Ayres, L.B., Barros, C., Presbyterian, M., Miceli da Silveira A. (2007) Overconfidence, Managerial Optimism and the Determinants of Capital Structure, *Oxford Business & Economics Conference*, 16, 292 – 332.
2. Allwood, C. M. , Jonsson, A. C., P. A. (2005) The effects of source and type of feedback on Child Witnesses Metamemory Accuracy. *Applied Cognitive Psychology*. 19, 331 -344.
3. Baranova, V., Dermendzhieva, Z., Doudov, P., Strohush, V. (2004) How Does Overconfidence Affect Individual Decision Making, *Experiments in Economic Sciences*. 1.
4. Barber, B. M., Odean, T. (2001) Boys will be boys: gender, overconfidence, and common stock investment. *The Quarterly Journal of Economics*. 2, 261 – 293.
5. Bazerman, M. H. (2005) Beware Your Counterpart's Biases. *Negotiation*. 12, 3-5.
6. Biais, B., Hilton, D., Mazurier, K., Pouget S. (2004) Judgmental overconfidence, self-monitoring and trading performance in an experimental financial market. *Oxford Business & Economics Conference*, 2 (29) 1- 46.
7. Bornstein B. H., Zickafosse D. J. (1999) "I Know I Know It, I Know I Saw It" : The Stability of the Confidence–Accuracy Relationship Across Domains. *Journal of Experimental Psychology*. 5 (1), 76–88.
8. Brenner, L. A., Koehler, D. J. , Liberman, S. (1996) Overconfidence in Probability and Frequency Judgments: A Critical Examination. *Organizational behavior and human decision processes*. Vol. 65, No. 3, 212–219.
9. Brewer, N. G., Wells, L. (2006). The Confidence–Accuracy Relationship in Eyewitness Identification: Effects of Lineup Instructions, Foil Similarity, and Target-Absent Base Rates. *Journal of Experimental Psychology*. Vol. 12, No. 1, 11–30.
10. Briony D. Pulford B.S. (1996) Overconfidence in human judgement. *Doctor of Philosophy at the University of Leicester thesis submitted for the degree by Department of Psychology* No.1, 49.
11. Cassar, G., Friedman, H. (2007) Does overconfidence affect entrepreneurs. *Wharton Research Scholars Journal*. 4 , 22- 56.
12. Conger, R. F., Wolstein, C. R. (2004) Managing Overconfidence in Pricing. *Emphasis*, 2, 10 -13.
13. Craig, R., McKenzie M. (1997) Underweighting Alternatives and Overconfidence. *Organizational behavior and human decision processes*. Vol. 71, No. 2, 141–160.

14. Deaves, R., DeGroot M. G. (2004) An Experimental Test of the Impact of Overconfidence and Gender Trading Activity. *Center for European Economic Research*. 30(3), 1- 38.
15. Einhorn, H. J. (1980). Overconfidence in Judgment. *New Directions for Methodology of Social and Behavioral Science*. Vol. 4, 1- 16.
16. Englmaier, F. (2004). A Brief Survey on Overconfidence. *University of Munich, Economic Department*. 12 (25), 1-12.
17. G. Adomdza (2004) Why Do Inventors Continue When Experts Say Stop? The Effects of Overconfidence, Optimism and Illusion of Control . *Management Sciences*. 1 -123.
18. Gigerenzer G. (1996) On Narrow Norms and Vague Heuristics: A Reply to Kahneman and Tversky. *Psychological Review*. Vol. 103. No. 3, 592-596 .
19. Gysler, M. J. , Kruse, B., Schubert, R. (2002) Ambiguity and Gender Differences in Financial Decision Making: An Experimental Examination of Competence and Confidence Effects. *Research Swiss Federal Institute of Technology Journal*. Vol. 3, 33-68.
20. Glaser, M., Langer, Th., Weber M. (2005) Overconfidence of Professionals and Lay Men: Individual Differences Within and Between Tasks. *Organizational behavior and human decision processes*. 26, 23 – 56.
21. Hansson, P. (2005) Overconfidence and Format Dependence in Subjective Probability Intervals: Naive Estimation and Constrained Sampling. *Psychology Supplement Reports*. No. 7, 1 – 30.
22. Harvey, N., Koehler, D. J. (1997) Judgments of Decision Effectiveness: Actor–Observer Differences in Overconfidence. *Organizational behavior and human decision processes*. Vol.70, No. 3, 267–282.
23. Healy, A., Offenber, J. (2007) Overconfidence, social groups and gender : evidence from the lab and field. *Department of Economics, Loyola Marymount University Journal*. 14 (4) 1- 35.
24. Hoelzl, E., Rustichini, A. (2005) Overconfident: do you put your money on it? *The Economic Journal*. 115 (4) 305–318.
25. Jason, R., Douglas, E. (2006) The impact of overconfidence on entrepreneurial intentions. *Regional frontiers of entrepreneurship journal*. Vol. 3, 466 – 481.
26. Johnson, D. P. , McDermott, R., Barrett E. S., Cowden J. , Wrangham R. , McIntyr M. H., Rosen, S. (2006) Overconfidence in wargames: experimental evidence on expectations, aggression, gender and testosterone. *The Royal Society*. 273, 2513–2520.

27. Klayman, J., Soll, J. B., Vallejo, C. (1999) Overconfidence: It Depends on How, What, and Whom You Ask. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 79, No. 3, 216–247
28. Kleitman, S., Stankov, L. (2001). Ecological and Person – Oriented Aspects of Metacognitive Processes in Test Taking. *Applied Cognitive Psychology*. Vol 15, 321 - 341.
29. Koehler, R. A. (1974) Overconfidence on probabilistic tests. *Journal of educational measurement*. Vol. 11, 2.
30. Koku, P. S., Quershi, A. (2004) Overconfidence and the Performance of Business Students on Examinations. *Journal of Education for Business*. Vol. 2, 217 – 224.
31. Liberman, V. (2004). Local and Global Judgements of Confidence. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*. Vol. 30, No. 3, 729 – 732.
32. Maciejovsky B., Kirchler E. (2001) Simultaneous over- and underconfidence: Evidence from experimental asset markets. *Unit of Economic Psychology Journal*. Vol. 8, 1- 33.
33. McGraw, A. P., Mellers, B. A., Ritov, I. (2004) The Affective Costs of Overconfidence. *Journal of Behavioral Decision Making*. Vol. 17, 281–295.
34. McKenzie, C. R. M. (1997) Underweighting Alternatives and Overconfidence. *Organizational, Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 71, No. 2, 141 -160.
35. Myers, D. G. (2000), *Psichologija, Kaunas: Poligrafija ir informatika*.
36. Moore, D. A., Kim, T. G. (2003) Myopic Social Prediction and the Solo Comparison Effect. *Journal of Personality and Social*. Vol. 85, No. 6, 1121–1135.
37. Oberlechner, T., Osler, C. L. (2006) Overconfidence in currency markets. *Decision Behavior Teaching Repository*. No. 35, 1- 49.
38. Pacevičius J. (2006) Emocinis intelektas kaip profesinės veiklos efektyvumo faktorius. *Šiaulių universitetas*.
39. Pallier, G., Wilkinson, R., Kleitman, S. (2002) The Role of Individual Differences in the Accuracy of Confidence Judgments. *The Journal of General Psychology*. 129(3), 257–299.
40. Parker, A. M., Fischhoff, B. (2005), Decision-making Competence: External Validation through an Individual-differences. *Journal of Behavioral Decision Making*. 18, 1–27.
41. Pierre, J., Dubra, J., (2008) Overconfidence? *Munich Personal Paper Archive*. No. 765 (30)
42. Russo, J. E., Schoemaker, P. J. H. (1992). *Managing Overconfidence*. *Sloan Management Review*. Winter, 7- 17.

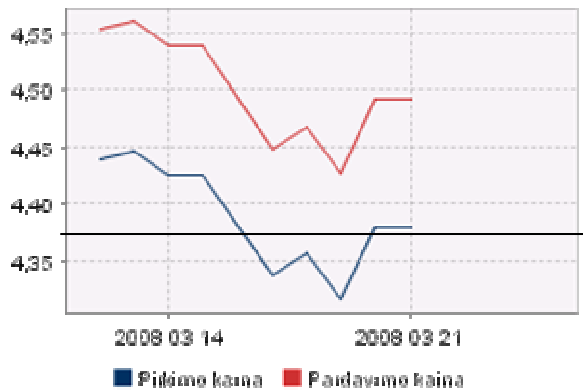
43. Selart, M., Kuvaas, B., Takemura, K. (2006) The influence of decision heuristics and overconfidence on multiattribute choice: A process-tracing study. *European journal of cognitive psychology*. Vol. 18 (3), 437 – 453.
44. Smith, J. D., Dumont, F. (2002) Confidence in Psychodiagnosis: What makes us so Sure? *Clinical Psychology and Psychotherapy*. Vol. 9, 292 – 298.
45. Soll, J. B. (1996) Determinants of Overconfidence and Miscalibration: The Roles of Random Error and Ecological Structure. *Organizational, Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 65, No. 2, 117 – 137.
46. Soll, J. B., Klayman, J. (2003) Overconfidence in interval estimates. *Department of Technology Management Journal*. Vol. 2, 1 – 32.
47. Tate, G., Stanford, J. Y. (2006) Corporate Financial Policies With Overconfident. *The Olin Corporate Governance Conference*. Vol. 5, 1- 59.
48. Teigen, K. H., Jorgensen M. (2005) When 90% Confidence Intervals are 50% Certain: On the Credibility of Credible Intervals. *Cognitive Psychology*. Vol. 19, 455 – 475.
49. Thompson, S. C., (1999) Illusions of Control: How We Overestimate our Personal Influence. *Current directions in Psychological Science*. Vol. 8, No. 6, 187 – 190.
50. Vaitkevičiūtė V. (2002) *Tarptautinių žodžių žodynas*, Vilnius, 206 psl.
51. Washburn, D. A., Smith, J. D., Taghialatela, L. A. (2005). Individual Differences in Metacognitive Responsiveness: Cognitive and Personality Correlates. *The Journal of General Psychology*, 132 (4), 446 – 461.
52. West, R. F., Stanovich, K. E. (1997) The domain specificity and generality of overconfidence: Individual differences in performance estimation bias. *Psychonomic Bulletin & Review*. 4 (3), 387–392.
53. Winman, A., Juslin, P., Hansson, P. (2004) Subjective Probability Intervals: How to Reduce Overconfidence by Interval Evaluation. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, Vol. 30, No. 6. 1167 – 1175.
54. <http://www.seb.lt/lt/wcp/> (aplankyta 2008 03 14)

Priedai

1 priedas Valiutų kursų prognozavimo klausimai

Žemiau pateikti devynių dienų lito ir užsienio valiutų kursai. Peržiūrėję, kaip keitėsi valiutų kursai per 9 dienas, parašykite, kaip manote, kaip pakis valiutų **pirkimo** kursai po dešimties dienų (nuo 03 21 d.) lyginant su **pirkimo vidurkiu** – ar valiutos **pirkimo** kursas, lyginant su litu bus didesnis už vidurkį, ar mažesnis, ar liks toks pats. Taip pat pažymėkite kiek procentų esate įsitikinęs savo atsakymo teisingumu.

1. Didžiosios Britanijos svarų sterlingų



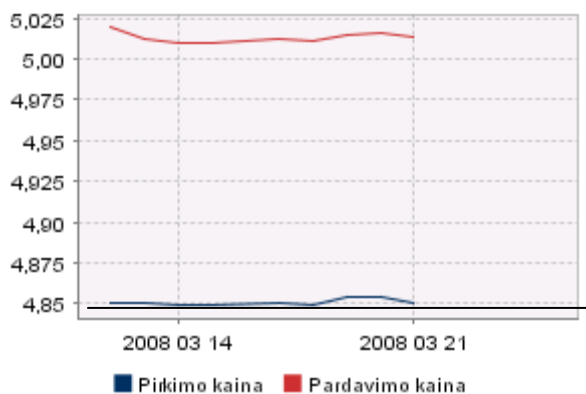
Data	Pirka	Parduoda
2008 03 21	4.3793	4.4926
2008 03 20	4.3797	4.4914
2008 03 19	4.3155	4.4271
2008 03 18	4.3558	4.4673
2008 03 17	4.3374	4.4486
2008 03 15	4.4243	4.5388
2008 03 14	4.4243	4.5388
2008 03 13	4.4456	4.5595
2008 03 12	4.4387	4.5536

_____ - **pirkimo vidurkis 4,3889**

Atsakymas : a) padidės, b) nesikeis c) sumažės

Procentai kiek esate įsitikinęs savo atsakymo teisingumu:

2. Latvijos latai



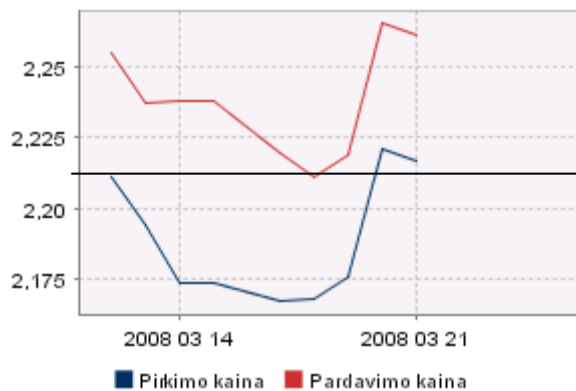
Data	Pirka	Parduoda
2008 03 21	4.8508	5.0133
2008 03 20	4.8535	5.0162
2008 03 19	4.8535	5.0148
2008 03 18	4.8494	5.0105
2008 03 17	4.8508	5.0119
2008 03 15	4.8487	5.0097
2008 03 14	4.8487	5.0097
2008 03 13	4.8508	5.0119
2008 03 12	4.8508	5.0191

_____ - **pirkimo vidurkis 4,8507**

Atsakymas : a) padidės, b) nesikeis c) sumažės

Procentai kiek esate įsitikinęs savo atsakymo teisingumu:

3. JAV doleriai

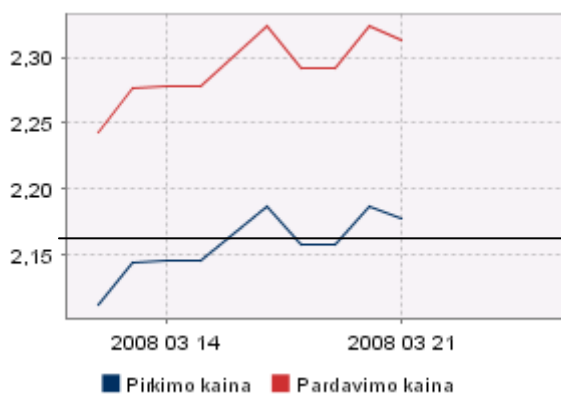


- pirkimo vidurkis 2,1890

Atsakymas : a) padidės, b) nesikeis c) sumažės
Procentai kiek esate įsitikinęs savo atsakymo teisingumu:

Data	Perka	Parduoda
2008 03 21	2.2171	2.2614
2008 03 20	2.2212	2.2653
2008 03 19	2.1758	2.2191
2008 03 18	2.1680	2.2112
2008 03 17	2.1669	2.2198
2008 03 15	2.1733	2.2377
2008 03 14	2.1733	2.2377
2008 03 13	2.1943	2.2376
2008 03 12	2.2113	2.2552

4. Japonijos jenos

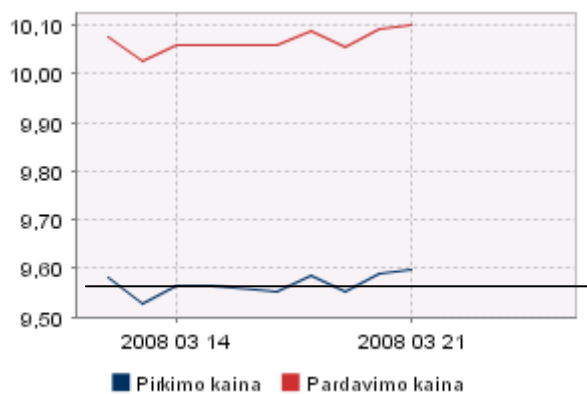


- pirkimo vidurkis 2,1566

Atsakymas : a) padidės, b) nesikeis c) sumažės
Procentai kiek esate įsitikinęs savo atsakymo teisingumu:

Data	Perka	Parduoda
2008 03 21	2.1770	2.3130
2008 03 20	2.1870	2.3230
2008 03 19	2.1570	2.2920
2008 03 18	2.1570	2.2920
2008 03 17	2.1870	2.3230
2008 03 15	2.1450	2.2780
2008 03 14	2.1450	2.2780
2008 03 13	2.1440	2.2770
2008 03 12	2.1110	2.2430

5. Lenkijos zlotai

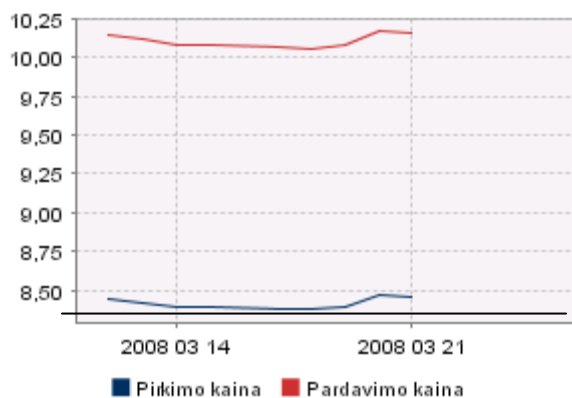


_____ - pirkimo vidurkis 9,5675

Atsakymas : a) padidės, b) nesikeis c) sumažės
Procentai kiek esate įsitikinęs savo atsakymo teisingumu:

Data	Perka	Parduoda
2008 03 21	9.5956	10.0985
2008 03 20	9.5893	10.0934
2008 03 19	9.5533	10.0555
2008 03 18	9.5863	10.0874
2008 03 17	9.5525	10.0575
2008 03 15	9.5631	10.0572
2008 03 14	9.5631	10.0572
2008 03 13	9.5254	10.0260
2008 03 12	9.5793	10.0742

6. Rusijos rubliai



_____ - pirkimo vidurkis 8,4173

Atsakymas : a) padidės, b) nesikeis c) sumažės
Procentai kiek esate įsitikinęs savo atsakymo teisingumu:

Data	Perka	Parduoda
2008 03 21	8.4580	10.1550
2008 03 20	8.4660	10.1630
2008 03 19	8.3920	10.0740
2008 03 18	8.3770	10.0570
2008 03 17	8.3880	10.0690
2008 03 15	8.3990	10.0830
2008 03 14	8.3990	10.0830
2008 03 13	8.4250	10.1120
2008 03 12	8.4520	10.1460

2 priedas Bendrųjų žinių klausimai

Į kiekvieną iš 10 klausimų yra pateikta po atsakymus (a ir b). Pasirinkite vieną, kuris jums atrodo teisingas ir apibraukite raidę. Šalia įvertinkite kiek procentų (nuo 50 % iki 100 %) jūs esate įsitikinęs/ įsitikinusi savo atsakymo teisingumu.

Kiek procentų esate įsitikinęs savo atsakymo
teisingumu?

1. Koks Lietuvos sausumos sienos ilgis su Latvija ?
a) 660 km b) 588km _____
2. Kiek Lietuvoje yra nacionalinių parkų?
a) 5 b) 10 _____
3. Kuri upė ilgesnė?
a) Šventoji b) Danė _____
4. Koks gylis yra giliausios pasulyje aukso kasyklos, kuri yra PAR?
a) 4200m b) 2020m. _____
5. Kada atkurta Lietuvos nepriklausomybė ?
a) 1991 03 11 b) 1990 03 11 _____
6. Kiek kojų turi voras?
a) 8 b) 6 _____
7. Kuri upė ilgesnė?
a) Dunojus b) Volga _____
8. Kiek pieninių dantų turi vaikai?
a) 24 b) 20 _____
9. Kiek stygų turi klasikinė gitara?
a) 6 b) 7 _____
10. Kas yra patosas?
a) Pakilus emocinis susijaudinimas b) Iškilminga kalba _____

3 priedas Klausimai, susiję su finansų specialybe

Į kiekvieną iš 10 klausimų yra pateikta po atsakymus (a ir b). Pasirinkite vieną, kuris jums atrodo teisingas ir apibraukite raidę. Šalia įvertinkite kiek procentų (nuo 50 % iki 100 %) jūs esate įsitikinęs/ įsitikinusi savo atsakymo teisingumu.

Pavyzdys: Koks yra PVM?

Kiek procentų esate įsitikinęs savo atsakymo teisingumu?

a) 18 %

b) 13 %

75%

1. 1990 m. privačiame sektoriuje dirbo :

a) 22,3 % lietuvių; b) 44,3 % lietuvių

2. 2001 m. valstybiniame sektoriuje dirbo :

a) 29,9 % lietuvių; b) 48,8 % lietuvių

3. Avalis – tai :

a) vertybinis popierius; b) vekselio garantija

4. 2002 m. visa valstybės skola buvo:

a) 30 342 mln. lt b) 13 162 mln. lt

5. 1997 m. valstybės skola užsieniui buvo:

a) 5607,3 mln lt b) 23 657 mln. lt

6. Fiskas – tai:

a) valiutos pavadinimas; b) valstybės išdas

7. 2001 m. pelno mokestis Lietuvoje sudarė:

a) 13 % b) 2, 8 %

8. Vasarį metinė infliacija Latvijoje buvo:

a) 16, 7 % b) 23, 8 %

9. 2007 m. 4 ketviryje vidutinis neto darbo užmokestis valstybiniame sektoriuje buvo:

a) 1515, 7 lt b) 1767, 8 lt

10. 2007 m. 4 ketvirtyje vidutinis bruto darbo užmokestis privačiame sektoriuje buvo :

- a) 1823, 2 lt b) 2061, 2 lt

4 priedas Teisingi atsakymai

Valiutų kursų prognozavimo klausimai

1. c)
2. c)
3. c)
4. c)
5. a)
6. b)

Bendrujų žinių klausimai

1. b)
2. a)
3. a)
4. a)
5. b)
6. a)
7. b)
8. a)
9. a)
10. a)

Klausimai, susiję su finansų specialybe

1. a)
2. a)
3. b)
4. b)
5. a)
6. b)
7. b)
8. a)
9. a)
10. b)