

Др Александар С. Мојашевић,*
Ванредни професор Правног факултета,
Универзитет у Нишу
Др Љубица Николић,
Редовни професор Правног факултета,
Универзитет у Нишу

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАД
doi:10.5937/zrpfni1879253M

UDK: 340:159.9.019.4
Раd примљен: 24.09.2018.
Раd прихваћен: 16.10.2018.

КОГНИТИВНЕ ПРИСТРАСНОСТИ У ПРАВНОЈ ОБЛАСТИ: МЕСТО СУСРЕТА ПРАВНЕ И БИХЕВИОРИСТИЧКЕ НАУКЕ**

Апстракт: У раду се приказују типичне когнитивне пристрасности представника правних професија и учесника судских и других поступака (судија, арбитра, медијатора, адвоката, странака): усидравање, уоквиравање, накнадни увид, репрезентативност и егоцентричност. Циљ је размотрити њихове импликације на процес доношења правних и других одлука, као и значај који имају у правној области. Полазна претпоставка јесте да доношење правних одлука није детерминисано само правним нормама, већ и бројним факторима који имају ванправни карактер, од којих се когнитивни фактори издвајају по својој важности. Полазећи од тога, у раду се приказују бројна истраживања когнитивних пристрасности оних који одлучују у правној области, а која припадају области бихевиористичке науке. Сва она јасно доказују постојање бројних систематских грешака у размишљању учесника судских и других поступака. На основу тих истраживања, аутори разматрају импликације ових грешака у размишљању на доношење правних и других одлука, као и технике за њихово ублажавање или елиминисање, чиме постављају концептуални оквир за будућа истраживања у овој области, када је реч о домаћем правном систему.

Кључне речи: когнитивне пристрасности, правна област, ефекат усидравања, ефекат уоквиравања, пристрасност накнадног увида, репрезентативност, егоцентричност.

* mojasevic@prafak.ni.ac.rs
ljubica@prafak.ni.ac.rs

** Раd је резултат истраживања на пројекту: „Усклађивање права Србије са правом Европске уније“, који финансира Правни факултет Универзитета у Нишу у периоду 2013–2018. године.

1. Увод

Уобичајено се сматра да *когнитивне пристрасности (cognitive biases)* представљају систематске грешке у размишљању, у смислу да наше процене одступају од онога што би се сматрало пожељним из перспективе општеприхваћених норми или тачним у смислу формалне логике (Samson, 2018: 125). Једноставније речено, когнитивне пристрасности представљају систематске обрасце одступања од *норме рационалности* у расуђивању. Рационалност, схваћена као понашање којим се доследно максимизује корист или минимизују трошкови, кључна је претпоставка модела рационалног актера (*homo economicus*) у неокласичној економској теорији. Но, ово схватање рационалности значајно се мења појавом и развојем научних дисциплина бихевиористичке економије и бихевиористичког права и економије.¹ Припадници ових дисциплина емпиријски потврђују да се *стварни људи* разликују од *замишљеног рационалног актера* из економских модела. То не значи, према мишљењу психолога Канемана (Kahneman, 2015: 386), иначе добитника Нобелове награде за економију 2002. године, да људи систематски доносе *ирационалне одлуке, већ само да модел рационалног актера људе не описује добро*. Једноставно речено, пристрасност интуиције, као једног дела нашег когнитивног апарата (*тзв. систем 1*), и спора контрола његовог другог, промишљеног, рационалног дела (*тзв. систем 2*), чине да наше *стварне одлуке* нису онакве какве их доноси рационални актер у економским моделима. „Поделивши“ наш когнитивни апарат на два дела, Канеман је когнитивне пристрасности повезао са пристрасностима *интуиције*, при чему су оне карактеристика не само обичних људи, већ и *стручњака*. О пристрасностима стручњака убедљиво је писао свестрани научник Херберт Сајмон (Simon, 1992), који је интуицију свео ни мање ни више него на препознавање (*recognition*) познатих елемената у новој ситуацији, што је последица учења на бази претходног искуства.

Когнитивне пристрасности настају због тога што се појединци ослањају на *менталне пречице* или *правила процесуирања информација* приликом доношења одлука. Ове менталне пречице називају се хеуристикама, које су углавном корисне, али понекад доводе до озбиљних и систематских грешака у одлучивању (Tversky, Kahneman, 1974: 1124). Пошто су когнитивне пристрасности последица хеуристичких правила, развијен је посебан приступ у оквиру бихевиористичких наука: *приступ хеуристикама и пристрасностима*.

1 За развој ових дисциплина, видети: (Jolls, Sunstein, Thaler, 1998).

До сада је идентификовано 186 когнитивних пристрасности у општој популацији,² а које се разврставају на: пристрасности при доношењу одлука, веровању и понашању; друштвене пристрасности; меморијске грешке и пристрасности.³ Пошто су когнитивне пристрасности општи спецификум устројства нашег когнитивног апарата, логично је претпоставити да важе подједнако и за бројне доносиоце одлука у специфичним сферама друштвеног живота. Полазећи управо од тога, у овом раду се приказују типичне когнитивне пристрасности доносилаца одлука у *правној области*, са циљем испитивања њиховог значаја приликом доношења *правних одлука*.

2. Когнитивне пристрасности судија и арбитра

Бројна истраживања показују да су *судије*, такође, подложне когнитивним пристрасностима. Она бацају другачије светло на понашање судија, указујући на то да ни судије не могу да избегну замке свога ума. Давно је речено, из угла правног реализма, да се морамо суочити са чињеницом да су *судије само људска бића* (цитирано у: Guthrie, Rachlinski, Wictrich, 2001: 784). Полазећи управо од те премисе, једно познато емпиријско истраживање (Guthrie, Rachlinski, Wictrich, 2001) документује постојање следећих когнитивних пристрасности судија приликом расуђивања и доношења одлука: 1. усидравање, 2. ефекат уоквиравања, 3. пристрасност накнадног увида, 4. хеуристика репрезентативности, и 5. склоност ка егоцентризму.

Ни припадници других правних професија нису поштеђени ових когнитивних пристрасности. Једно ново истраживање (Franck, Aaken, Freda, Guthrie, Rachinski, 2017) потврђује постојање когнитивних пристрасности и грешака при доношењу одлука (*међународних*) *арбитра*, и то: 1. усидравања, 2. ефекта уоквиравања, 3. хеуристике репрезентативности, и 4. склоности ка егоцентризму. Следи да су и арбитра, попут судија, људска бића склона (брзом) интуитивном промишљању и систематским грешкама које из тога произилазе. Управо ово истраживање показује колико је битно да они који утичу на карактер система решавања спорова

2 Интересантно је и то да су утврђене и неке пристрасности код животиња, на пример, мајмуна или пацова. Рецимо, у једном релативно новом раду (Alexsander, Brown, 2010) развијен је модел *хиперболичног дисконтовања* (као посебне врсте когнитивне пристрасности) који се односи и на животиње. Иначе, под хиперболичким дисконтовањем подразумева се људска тенденција да се садашње награде, или оне које су временски гледано ближе, оцењују као вредније у односу на будуће награде (Frederick, Loewenstein, O'Donoghue, 2002).

3 Видети листу когнитивних пристрасности: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases

обрате више пажње на структуралне карактеристике и процедуралне механизме заштите који ће повећати вероватноћу да судије, арбитраи и други доносиоци одлука правично одлучују, односно доносе одлуке које су, колико-толико, лишене грешака и пристрасности. Из тог разлога, у наставку објашњавамо све горенаведене когнитивне пристрасности судија, арбитра и других доносилаца одлука у правној области.

3. Ефекат усидравања

Под *ефектом усидравања* подразумева се људска тенденција да се приликом доношења одлука несвесно ослањамо на делић неке информације (тзв. сидро), макар он био и безначајан. Најчешће се јавља када људи врше нумеричке процене (рецимо, процену тржишне вредности непокретности) у ком случају и *безначајан број* може утицати на коначну процену. Тако су Тверски и Канеман (Tversky, Kahneman, 1974: 1128) у једном експерименту питали учеснике, подељене у две групе, да процене проценат афричких земаља у Уједињеним нацијама. Но, претходно су замољени да окрену точак среће на коме су могла да се падну *само* два броја (10 или 65), при чему учесници то нису знали. Показало се да је број са точка среће утицао на коначну процену. Наиме, медијана процене процента афричких земаља оне групе која је добила *мањи број (10)* износила је 25, док је медијана процене друге групе која је добила *већи број (65)* износила 45. Очит је утицај сидра на коначну процену у овом експерименту, а он није смањен ни давањем финансијских подстицаја учесницима ради повећања тачности одговора.

У правној области преговарачи су мање-више склони прихватању коначне понуде за склапање поравнања у зависности од тога каква је била *почетна (иницијална) понуда друге стране*. Очито је то да та прва, почетна, понуда обликује очекивања преговарача и њихове преференције у преговорима (Korobkin, Guthrie, 1994).⁴ Осим тога, симулационе студије (Charman, Vorn-

4 Ово истраживање је показало да је *нижа* вероватноћа да ће тужиоци прихватити коначну понуду за склапање поравнања ако је њој претходила *разумна почетна понуда* него када јој је претходила *екстремна почетна понуда* или *није било почетне понуде*. Будући да модел рационалног актера није могао да објасни овај налаз, аутори су понудили два могућа објашњења ослањајући се на налазе когнитивне и социјалне психологије. У питању је *ефекат усидравања*, с једне стране, али и *избегавање когнитивне дисонанце*, с друге стране. У контексту преговарања, ово друго значи да су преговарачи у већој мери склони неприхватању коначне понуде за склапање поравнања, ако су је *претходно одбили*, у односу на оне преговараче који *уопште нису* добили претходну понуду, и то из разлога како би *избегли непријатност (у виду негативног нагонског стања)* која се приликом (коначног) избора између поравнања и суђења ствара. Према томе, избегавање когнитивне дисонанце служи преговарачу да не прихвати оне услове у преговорима које је претходно одбио. Видети: (Korobkin, Guthrie, 1994: 16–21).

stein, 1996; Malouff, Schutte, 1989) откривају да су учесници у улози поротника и те како подложни усидравању приликом одређивања вредности накнаде штете, чиме се потврђује теза да што је виши износ тужбеног захтева, то се добија већи износ накнаде штете у парници.⁵ У већ споменутој студији (Guthrie, Rachinski, Wictrich, 2001: 787–794) судије су биле подложне ефекту усидравања приликом одређивања вредности накнаде штете у хипотетичком случају телесне повреде.⁶ Осим судија, утицају сидара подложни су и међународни арбитри, како потврђују експериментална истраживања (Franck et al. 2017: 1140–1151).

Да утицај сидара може бити значајан, и по својим импликацијама на реално доношење правних одлука помало забрињавајући, показује и једно истраживање (Englich, Mussweiler, Strack, 2006) које укључује четири студије на популацији судија у кривичноправној материји са циљем испитивања утицаја ирелевантних сидара на одлуку о висини казне. Показало се да тај утицај заиста постоји. Наиме, у првој студији на нормативној основи потпуно ирелевантно сидро (то је био телефонски позив новинара у којем је сугерисао висину казне) утицало је на одлуку о висини казне судија-кривичара. У преостале три студије захтев тужиоца за одређивањем висине казне био је у већој мери ирелевантан, али је утицао на одлуку судија о висини казне.⁷ Штавише, овај утицај није зависио од искуства и стручности судија-кривичара, односно и искусне и стручне

5 Рецимо, када је тужбени захтев гласио на 100.000\$, поротници су додељивали накнаду штете у износу нешто већем од 90.000\$. Али када је у скоро истом случају тужбени захтев гласио на 500.000\$, порота је додељивала накнаду штете у износу од скоро 300.000\$. Видети: (Malouff, Schutte, 1989: 495).

6 Шездесет и шест судија, у условима у којима није било сидра, просечно је доделило накнаду штете у износу од 1.249.000\$, док је 50 судија у условима постојања сидра (75.000\$), просечно доделило компензацију у износу од 882.000\$. Разлика између две групе била је статистички значајна ($p = 0,031$), чиме је јасно потврђен утицај сидра на одлучивање судија.

7 Како би били потпуно свесни ирелевантности сидара, у другој студији учесницима је јасно речено да је захтев тужиоца случајно одређен, док су у трећој и четвртој студији, учесници бацали коцке како би сами одредили захтеве тужиоца. Упркос знању о ирелевантности сидара, судије су и даље биле под њиховим утицајем, а величина тог утицаја није се разликовала у зависности од тога да ли је захтев за висином казне дошао од стране тужиоца, или су судије, бацањем коцки, саме одредиле те захтеве. Коначно, четврта студија је показала да је код учесника био активиран механизам селективне доступности. Наиме, разматрање високих ирелевантних сидара (високих казни) селективно је покренуло инкриминишуће аргументе у уму судија. Будући да је коначна одлука о висини казне под снажним утицајем управо тих инкриминишућих аргумента који лако падају на ум, то је за последицу имало одлуке о већој казни од стране судија-кривичара.

судије из кривичноправне материје биле су подједнако, и скоро на исти начин, подложне ирелевантним сидрима као и судије из других области права и без великог искуства у кривичној материји. Ови налази да, нормативно гледано, ирелевантна сидра (као што је телефонски позив) или случајна сидра (бројеви) могу утицати на одлуку о висини казне, имају значајне импликације на терену права у области доношења одлука, јер сугеришу да је то раширени феномен. Аутори овог истраживања закључују интригантном мишљу Алберта Ајнштајна *да се Бог можда не коцка са универзумом, али се судије могу ненамерно коцкати са кривичним санкцијама.*

4. Ефекат уоквиравања

Под *ефектом уоквиравања*, који чини срж *теорије изгледа* (Kahneman, Tversky, 1979) и њене нове верзије – *кумулятивне теорије изгледа* (Tversky, Kahneman, 1992), подразумева се склоност људи да доносе различите одлуке (ризичне или мање ризичне) у зависности од *оквира* (позитивног или негативног) у коме то чине. У позитивном оквиру испољава се *аверзија према ризику*, а у негативном оквиру *склоност ка ризику*. Рецимо, људи преферирају 1.000 динара *сигурног добитка* у односу на 50% шансе да *добију* 2.000 динара, док преферирају 50% шансе да *изгубе* 2.000 динара у односу на 1.000 динара *сигурног губитка*. Иако су ово, економски гледано, идентични избори,⁸ одлуке су другачије због (позитивног или негативног) оквира у коме се доносе. Ово је последица тога што људи најчешће не размишљају о релативно малим исходима у смислу стања укупног богатства, него у смислу добитака, губитака, или неутралних исхода, као што је *очување тренутног стања*.⁹ Полазећи од тога, губици се *негативније* процењују у односу на добитке, са одређене референтне тачке,¹⁰ што је у теорији означено као *аверзија према губицима* (Kahneman, Tversky, 1984: 342).¹¹

8 1.000 динара добитка (губитка) исто је што и очекиваних 1.000 динара добитка или губитка (50% x 2.000 динара = 1.000 динара).

9 У теорији се тенденција за очувањем тренутног стања означава као *пристрасност ка постојећем стању* (*status quo bias*). Она је, у ствари, импликација аверзије према губицима, јер се мане напуштања тренутног стања процењују као значајније у односу на предности од напуштања. Ова пристрасност је доказана у низу истраживања. Више о томе: (Kahneman, Knetsch, Thaler, 1991: 197–199).

10 Видети више о улози референтне тачке (и усидравања) у доношењу одлука и импликацијама на процес преговарања у: (Kahneman, 1992).

11 Канеман и Тверски су аверзију према губицима представили преко *функције вредности* у облику слова *S*, која је *конкавна* у сфери добитака и *конвексна* у сфери губитака и *стрмија* у домену губитака него у домену добитака. Стрмост ове криве у сфери губитака указује на то да људи испољавају већу аверзију према губицима у

Ефекат уоквиравања има значајне импликације у парничном поступку када парничне странке бирају између суђења и поравнања, при чему треба правити разлику између *средње и високоризичних парница*, с једне стране, и *нискоризичних парница*, с друге стране. Наиме, у овим првима (а то су типичне парнице), *тужиоци* се често суочавају са избором да прихвате поравнање, чиме би се поступак окончао, или да наставе са поступком, надајући се већем добитку по основу судске пресуде. С друге стране, *тужени* треба да одлуче да ли да прихвате да плате поравнање, или да то не учине, очекујући мањи износ по основу судске пресуде. Очито је то да је оквир у којем одлучују тужиоци *позитиван*, те су они су склони мање ризичним одлукама, односно томе да прихвате поравнање, за разлику од оквира тужених који је *негативан*, те су они више склони ризику, односно наставку поступка. Овај значајан налаз (*да тужиоци преферирају поравнање, а тужени суђење у средње или високоризичним парницама*) последица је тога што парница, у ствари, представља *природни оквир за парничне странке* (Rachlinski, 1996: 129). Но, други значајан налаз јесте да се преференције странака према ризику мењају у *нискоризичним парницама* (Guthrie, 2000). Наиме, у нискоризичним парницама, које су типичан пример парница малих вредности (*frivolous litigation*),¹² тужиоци бирају између *нискоризичних добитака*, а тужени између *нискоризичних губитака*. У овом случају, *тужиоци више преферирају суђење, а тужени поравнање*. Суштина је у томе да, када је *мала шанса* да се нешто добије, већа је склоност ризику, а када је *мала шанса* да се нешто изгуби, већа је аверзија према ризику. Насупрот томе, када је *велика шанса* да се нешто добије, односно изгуби, исказује се одбојност, односно склоност ка ризику.

Ове налазе најбоље је представио Канеман у тзв. *четвороструком обрасцу преференција према ризику* (Слика 1) и објаснио их помоћу два фактора (Kahneman, 2015: 295–299). Први је *опадајућа осетљивост на губитак*, а други је *процењивање важности самих вероватноћа*.¹³ Тако у случају *нискоризичних*

односу на атрактивност добитака. Управо из тог разлога људи нерадо инвестирају када имају *идентичне изгледе* да истовремено нешто добију и изгубе (Kahneman, Tversky, 1984: 342).

12 Крис Гатри (Guthrie) операционализује парнице малих вредности преко нискоризичних парница, односно преко парница у којима обе стране (тужилац и тужени) унапред знају да су *мале шансе* да ће тужилац на крају однети победу. Дакле, нискоризичне парнице јесу парнице са малом вероватноћом добитака, односно губитака. Видети: (Guthrie, 2000: 185–187).

13 Ако је мала вероватноћа добитка, рецимо, 1%, онда је *важност одлуке* која прати ту вероватноћу значајно већа (5,5). Супротно, ако је велика вероватноћа добитка, рецимо, 90%, онда је *важност одлуке* која прати ту високу вероватноћу доста нижа (71,2). То указује да су људи склони да *прецењују* мале вероватноће добитка (*ефекат*

парница, прецењивање важности малих вероватноћа потискује први фактор (опадајућу осетљивост на губитак) и производи образац ризиковања у случају добитака и опреза у случају губитака. Рецимо, када тужилац разматра нискоризичне добитке, више је склон ризику (суђењу), због наде у велики добитак (доњи леви правоугаоник).¹⁴ У случају *високоризичних парница*, први фактор (пад осетљивости на губитак) заједно са другим фактором (*потцењивање* важности великих вероватноћа) генерише другачији образац понашања: ризиковање у случају губитака и опрез у случају добитака. Рецимо, када тужени разматра сигуран губитак по основу поравнања и ризик још већег губитка по основу пресуде, због опадајуће осетљивости на губитак, осећаће већу одбојност према сигурном губитку (поравнању). Истовремено, услед потцењивања велике вероватноће губитка по основу пресуде, смањује се одбојност према ризиковању (горњи десни правоугаоник).¹⁵ Овим факторима објашњава се и понашање тужиоца у случају високоризичних добитака. Управо је постојање овог ефекта уоквиравања потврђено и емпиријским налазима међу парничним странкама у стварним парницама (Rachlinski, 1996: 150–160).¹⁶

могућности) и *потцењују* велике вероватноће добитка (*ефекат извесности*). Исто важи и за губитке. Више о томе: (Kaneman, 2015: 293–295).

14 На сличан начин објашњава се понашање људи који играју лутрију.

15 Ово је кључни налаз Канемана и Тверског и срж *теорије изгледа*. Овим налазом могу се објаснити многи феномени, као што је, рецимо, тенденција компанија да узалудно троше ресурсе у трци са својим конкурентима јер је прихватање пораза веома болно. У парничном поступку, тужени, због аверзије према губитку и склоности ризику (одласку на суђење), може имати бољу преговарачку позицију у односу на тужиоца, што за последицу може имати да тужилац прихвати неповољније поравнање (у односу на оно што би остварио на суду).

16 Ово истраживање показује да су у скоро четвртини случајева (23%) *тужени* платили високу цену јер су наставили са парницом. Одбијање да се поравнају коштало је тужене у просеку 66.106\$ по случају, плус парнични трошкови. С друге стране, и *тужиоци* су платили високу цену због аверзије према ризику и одбијања да наставе са поступком (23% оних који су наставили са поступком добило је огромну одштету од 354.949\$ по случају, минус парнични трошкови). У суштини, ово истраживање потврђује предвиђања теорије изгледа о различитим преференцијама тужених (склоности ка ризику) и тужилаца (одбојности ка ризику). Видети: (Rachlinski, 1996: 159).

Слика 1. Четвороструки образац

	ДОБИЦИ	ГУБИЦИ
ВИСОКА БЕРОВАТНОЋА (<i>ефекат извесности</i>)	Страх од разочарања АВЕРЗИЈА ПРЕМА РИЗИКУ	Нада у избегавање губитка СКЛОНОСТ РИЗИКУ
НИСКА БЕРОВАТНОЋА (<i>ефекат могућности</i>)	Нада у велики добитак СКЛОНОСТ РИЗИКУ	Страх од великог губитка АВЕРЗИЈА ПРЕМА РИЗИКУ

Осим парничних странака, ефекту уоквиравања склоне су и *судије* (Guthrie, Rachinski, Wictrich, 2001: 796–799). У овој студији испољила се статистички значајна разлика у процени судија да ли треба прихватити поравнање из перспективе тужиоца, односно туженог.¹⁷ Следи да су, под утицајем *оквира*, судије различито процењивале, чиме се потврђује да су и оне подложне ефекту уоквиравања. Будући да се судије често налазе у улози *медијатора*,¹⁸ овај налаз има значајне импликације. Наиме, циљ медијације јесте склапање поравнања, а судија (медијатор) требало би свој утицај у већој мери да усмери на *туженог*, јер он показује већи отпор ка склапању поравнања (због гореописане аверзије према губитку). Но, налаз ове студије сугерише да судије (медијатори) неће то чинити, или ће пропустити то да учине. С тим у вези, ако судије (медијатори) не подстичу тужене да прихвате поравнање, односно ако подстичу тужиоце да прихвате ниже износе поравнања, последице су те да тужиоци неће у довољној мери задовољити своје тужбене захтеве, док тужени неће бити у довољној мери одвраћени од чињења будућих штетних радњи, чиме ће оптимална превенција бити нарушена (Guthrie, Rachinski, Wictrich, 2001: 798). У овој студији се закључује да странке приликом преговарања у поступку медијације треба да оправдају своје понуде за склапање поравнања не само у смислу економске рационалности, већ и у погледу *правичности*

17 Скоро 40% судија, из перспективе тужиоца, сматрало је да тужилац треба да прихвати понуђено поравнање од 60.000\$, док је само 25% судија, из перспективе туженог, сматрало да тужени треба да плати поравнање у износу од 140.000\$, предложено од друге стране.

18 У америчкој судској пракси то су тзв. конференције за склапање поравнања. И у нашој пракси судије су често медијатори, при чему могу обављати посредовање само ван радног времена и без накнаде. Вид. чл. 33, ст. 6 Закона о посредовању у решавању спорова, *Сл. гласник РС*, 55/14.

(Guthrie, Rachinski, Wictrich, 2001: 799).¹⁹ Коначно, како експериментална истраживања показују (Franck et al. 2017: 1153–1159), ефекту уоквиравања подложни су, иако не у већој мери у односу на судије, и *међународни арбитри*.

5. Пристрасност накнадног увида

Пристрасност накнадног увида (или „све време сам знао/ла“ ефекат) је људска тенденција да се прошли догађаји накнадно оцењују као предвидиви у време када су се заиста и десили (Kaneman, 2015: 190). У психолошкој литератури (Roese, Vohs, 2012: 412–413) наглашавају се три аспекта ове пристрасности: *дисторзија меморије*, односно садашње погрешно присећање ранијих процена неког исхода („рекао сам да ће се то десити“);²⁰ *неизбежност* („морало је то да се деси“)²¹ и *предвидивост* („знао сам да ће се то десити“)²². Ова пристрасност последица је трију инпута (Roese, Vohs, 2012: 413–416): *когнитивних*, који се односе на меморијске процесе *сећања, ажурирања нових информација у постојећој систем знања, и давања смисла, објашњења или нарације* (најчешће у форми приче)²³ прошлим догађајима; *метакогнитивних*,²⁴ који се односе на субјективни осећај лакоће са којом се доносе закључци о одређеном исходу, поготово када је реч о предвидивости тог исхода (што је та лакоћа већа, јача је ова

19 Неочекиван резултат ове студије био је да је већина судија (67,5%) сматрала да странке не треба да се поравнају упркос томе што је очекивана вредност поравнања била већа од очекиване вредности суђења. Аутори су овај феномен објаснили психолошким фактором. Наиме, поравнати се значило је и пристати да значајан део вредности спора (70%) припадне супротној страни. Будући да су странке имале једнако право на имовину која је предмет спора, судије су сматрале да је чак и *подела на једнаке делове* прикладнија. Да би оправдали овај налаз, аутори су се позвали на друга истраживања (Camerer, Thaler, 1995) која јасно показују да учесници, суочени са поделом унапред фиксираних дела имовине (фиксног колача), све осим поделе на једнаке делове сматрају *неправичним*.

20 Дисторзија меморије везује се за, рецимо, процену исхода политичких (или било којих других) избора, у ком случају она одражава степен одступања тих процена *пре и после избора*.

21 Неизбежност је последица виших когнитивних процеса *давања смисла догађајима и стварима*, а који носе *уверење о њиховој каузалности*.

22 Предвидивост је субјективна категорија и односи се на *уверење о сопственом знању и способности*.

23 Насим Талеб овај феномен означава као *наративну заблуду* (Талеб, 2016: 61–83).

24 Метакогниције јесу мисли о нашим мислима, и оне, као доминантно субјективне процене, испољавају, по природи ствари, највише свој утицај на нивоу *предвидивости прошлих догађаја*.

пристрасност);²⁵ и *мотивационих*, који се односе на људску потребу да се свет види у форми реда и предвидивости, као и да се сачува и ојача позитивна слика о себи. Најчешће последице ове когнитивне пристрасности јесу (Roese, Vohs, 2012: 416–417): *погрешна каузалност*, у смислу приписивања погрешног узрока стварима или претеривања у давању значаја стварном узроку,²⁶ и *претерано поуздање у властите способности* анализирања ситуација, што може довести до занемаривања другачијих перспектива и доношења будућих ризичнијих одлука.²⁷

Пристрасност накнадног увида, као и наведене последице ове пристрасности, могу имати значајне импликације у правној области, пре свега, судској пракси, што потврђују одређене студије (Kamin, Rachlinski, 1995) када је реч о установљавању одговорности за накнаду штете услед непажње.²⁸ Забринутост због постојања ове пристрасности, када је реч о *судијама*, изразио је судија и један од утемељивача Економске анализе права Ричард Познер (преузето из: Guthrie, Rachinski, Wictrich, 2001: 810, фун. 116). И други аутори (Hoch, Loewenstein 1989) истичу свеprisутност и робустност овог феномена, али истовремено указују да, поред несумњиво штетних ефеката, накнадни увид (фидбек) пружа информације које могу бити корисне у другим проценама, као што је, рецимо, процена основне стопе популације.

25 Овде је реч о томе да се ова лакоћа погрешно приписује „сигурности“ наступања неког исхода. Ако је тешко објаснити шта се стварно десило, онда се предвидивост неког догађаја *умањује* а, ако је тешко објаснити како би наступио алтернативни исход, онда се предвидивост актуелног исхода *повећава* (Sanna, Schwarz, 2003).

26 Људи који су склони да објашњавају ствари *првим узроком* до кога дођу, без упуштања у темељну анализу, у теорији се означавају као „когнитивне шкртице“ (Shaklee, Fischhoff, 1982).

27 Познато је да се коцкари у већој мери ослањају на сопствене процене него на објективне статистичке анализе. Већ је речено да се и *парничари* могу понашати на сличан начин.

28 Штавише, ова студија експлицитно демонстрира да су људи склони да *накнадно* доносиоце одлука сматрају правно одговорним за догађаје *које нису ни могли да предвиде*. Због тога неки аутори (Rachlinski, 1998: 596-600) сматрају да присуство ове пристрасности фактички претвара стандард одговорности за непажњу у *стандард објективне одговорности* са свим пратећим последицама, а које се огледају у искривљеним подстицајима у погледу пажње (тј. у предузимању прекомерне пажње) и повећаним трошковима обављања економских активности.

6. Хеуристика репрезентативности

Хеуристика репрезентативности обрађена је у бројним радовима Канемана и Тверског (Tversky, Kahneman, 1971;²⁹ Kahneman, Tversky, 1972;³⁰ Kahneman, Tversky, 1973;³¹ Tversky, Kahneman, 1974; Tversky, Kahneman, 1982;³² Tversky, Kahneman, 1983³³). Под *репрезентативношћу* подразумева се процена вероватноће неког неизвесног догађаја (или узорка) на основу степена у коме је он сличан, у својим основним карактеристикама, популацији којој припада и рефлектује истакнуте особине процеса који га је генерисао (Kahneman, Tversky, 1972: 431). Једноставније речено, ако је догађај 1 *репрезентативнији* од догађаја 2, онда је догађај 1 *вероватнији* од догађаја 2, и то је суштина ове хеуристике. У многим ситуацијама, стереотипи који леже у основи репрезентативности, јесу тачни, те су тачне и вероватноће које из тога произилазе, али постоје и ситуације када због ове хеуристике људи исказују *прекомерну спремност да предвиђају вероватноће мало вероватних догађаја, тј. догађаја са ниском основном стопом* (тзв. *занемаривање основних статистичких стопа*), као и да *занемаре квалитет података на основу којих предвиђају* (по принципу „постоји само оно што се види“). Канеман ово зове *греховима репрезентативности* (Kahneman, 2015: 141–144). Један од разлога занемаривања основних стопа лежи у томе што је процена вероватноће на основу „репрезентативних доказа“ живописнија и очигледнија у односу на апстрактно статистичко резонување, мада се у теорији (Gigerenzer, Goldstein, 1996) истиче и да је то ефикаснији (*бржи и*

29 У овом раду аутори објашњавају људску тенденцију (укључујући и стручњаке) претеривања у процени случајно изабраних узорака из одређене популације високо репрезентативним. Консеквентно, људи очекују да су два случајно изабрана узорка из одређене популације много сличнија један другоме и популацији којој припадају него што би пробабилистичка теорија предвидела, бар је када је реч о *малим узорцима*.

30 У овом раду аутори су први пут дефинисали хеуристику репрезентативности, о којој ће бити речи у наставку, посебно када је реч о правној области.

31 У овом раду аутори су проширили своје раније схватање хеуристике репрезентативности, повезујући је са интуитивним предвиђањем, односно склоношћу људи да предвиђају исходе на основу репрезентативности, а не на основу доступних података или претходних вероватноћа исхода, а што је у супротности са стандардном логиком статистичког предвиђања.

32 Рад представља синтезу ранијих радова о репрезентативности.

33 У овом раду аутори су објаснили *заблуду на основу конјукције (спајања)*, као манифестацију хеуристике репрезентативности, када је у непосредном поређењу конјукција два догађаја вероватнија него један од њих. Ова заблуда позната је и као „Линда проблем“ (детаљније у: Kahneman, 2015: 146–155).

економичнију) начин одлучивања услед честе недоступности статистичких података.³⁴

У кривичноправној области ова хеуристика долази до изражаја. Рецимо, вероватноћа да ли је неко кривично одговоран или не (категоријско оцењивање), оцењује се на основу репрезентативности доказног материјала (нпр. оптужени је нервозан, вероватно је одговоран). И у грађанскоправној материји дешава се да се вероватноћа неке хипотезе на основу датих доказа изједначава са вероватноћом доказа на бази дате хипотезе (тзв. *инверзна заблуда*).³⁵ Рецимо, вероватноћа да је тужени крив јер је тужилац претрпео штету, изједначава се са вероватноћом да би тужилац *био* оштећен ако *би* тужени био крив (преузето из: Guthrie, Rachinski, Wictrich, 2001: 807). Да су и *судије* склоне инверзној заблуди, при чему је та склоност *ипак* мања у односу на друге експерте, показује већ споменуто истраживање (Guthrie, Rachinski, Wictrich, 2001: 808–811). Тверски и Канеман указују да због ове хеуристике судије често дају предност *сведочењу* као доказном средству у односу на *статистичке доказе* (Tversky, Kahneman, 1982: 156–158). Коначно, овој врсти интуитивног резонувања склони су и *међународни арбитри*, али, како истраживање показује (Franck et al. 2017: 1159–1162), процентуално гледано, у мањој мери него судије или друге групе испитаника (доктори или студенти права).

7. Егоцентрична склоност

Под овом пристрасношћу подразумева се склоност ка *прецењивању сопствених способности*.³⁶ Она настаје у бројним сферама живота (од професионалних вештина, преко здравља, вештине управљања возилом,

34 Ови аутори су развили посебан модел ограничене рационалности базиран на брзом и економичном закључивању на супрот стандарном рационалном закључивању, предлажући интеграцију психолошких и рационалних механизма закључивања. Према њиховом мишљењу, тачност и једноставност (брзина, економичност) у закључивању не морају нужно бити у колизији.

35 У домену вероватноће, ова заблуда (*inverse fallacy*) исказује се у претпоставци да је вероватноћа да ће догађај А наступити на основу тога што је догађај Б већ наступио, идентична вероватноћи догађаја Б да је догађај А наступио.

36 Упркос сличности и честој конфузији, треба правити разлику између егоцентричне склоности и склоности ка приписивању заслуга себи у случају успеха, и окривљавања других (људи или околности), у случају неуспеха (*self-serving bias*). Ова друга склоност може се означити као *фаворизовање себе и сопственог интереса*. Вид. (Forsyth, 2007: 429). Такође, директна последица егоцентричне склоности јесте и ефекат лажног консенсуса (*false-consensus effect*). У питању је тенденција по којој људи верују да су њихова уверења или поступци у много већој мери *заједничка* него што заиста јесу. Вид. (Ross, Greene, House, 1977).

доприноса заједничким активностима,³⁷ до успешности брака³⁸) из различитих разлога: потреба за самопромоцијом; потрага за доказима који потврђују оно у шта људи желе да верују; људи памте боље сопствене радње и доприносе у односу на радње и доприносе других људи; људи различито дефинишу успех најчешће према сопственим мерилима (Guthrie, Rachinski, Wictrich, 2001: 810–812, са пописом литературе).

Разумно је претпоставити да су овој пристрасности склоне и странке у парничном поступку, као и њихови адвокати, у погледу сопствених способности, квалитета заступања и релативне вредности њиховог предмета, што може значајно да подрије процес склапања поравнања (Babcock, Loewenstein, 1997).³⁹ И друге студије (Loewenstein, Issacharoff, Camerer, Babcock, 1993) показују да егоцентрична склоност странака води ка снижењу вероватноће склапања поравнања и непотребном парничењу.⁴⁰ Истраживање из 2001. године (Guthrie, Rachinski, Wictrich, 2001: 813–816) јасно потврђује постојање ове пристрасности код *судија* и то у погледу стопе укидања пресуда пред вишим судом – 87,7% судија рекло је да макар половина њихових колега има *вишу* стопу укидања пресуда пред вишим судом. Друга студија (Eisenberg, 1994) доказује постојање ове пристрасности код *судија и адвоката у стечајном поступку*. Истраживање из 2017. године (Franck et al. 2017: 1163–1166) утврђује постојање егоцентричне склоности и код *међународних арбитара*. Коначно, поједини психолози (Taylor, Brown,

37 Видети, на пример, студију у којој се тестира егоцентрична склоност у заједничким активностима (Ross, Sicoly, 1979).

38 Студије (Baker, Emery, 1993) показују да млади брачни парови малтене једногласно очекују да ће њихов брак бити успешан, упркос сазнању висине стопе развода и стопе незадовољства браком. С тим у вези, Гилберт и Вилсон (Gilbert, Wilson, 2009) одлуку о ступању у брак објашњавају *грешком афективног предвиђања*, односно предвиђањем на основу *емоција*.

39 У овој студији аутори су испитивали утицај склоности ка фаворизовању себе (*self-serving bias*), као посебне форме егоцентричне склоности, на преговарање и склапање поравнања. Интересанто је то, како ова студија показује (Babcock, Loewenstein, 1997: 120), да чим је у експеримент укључена одређена *асиметрија* између преговарача, рецимо, суптилна разлика у улогама или разлика у трошковима несклапања договора, долази до промене схватања правичног поравнања у правцу *личног интереса сваког од преговарача*, уз веровање да је њихов лични концепт схватања правичности непристрасан. С друге стране, пре увођења асиметрије, преговарачи су сматрали да је подела колача на пола *правична*.

40 У овом експерименту, странке су у зависности од улоге (тужилац/тужени) различито процењивале шта сматрају правичним износом поравнања. Наиме, тужиоци су увек тражили *већи износ* поравнања у односу на тужене, чиме се потврђује да су различито (*пристрасно, односно у сопственом интересу*) интерпретирале чињенице презентованог случаја.

1988) указују на то да ова пристрасност може бити корисна ради очувања моралне позиције и менталног здравља и благостања.⁴¹ Додајмо томе и социјални фактор, који се огледа у томе да људи очекују да се судије (као и други стручњаци, рецимо лекари⁴² или арбитри) понашају на такав, егоцентричан (резолутан, строг, самоуверен) начин (Guthrie, Rachinski, Wictrich, 2001: 815–816).

8. Закључак

Као што наведена истраживања показују, систематским грешкама у размишљању склони су не само лаици, већ и стручњаци из различитих области права. Логично питање се намеће: да ли се ове пристрасности, а које могу значајно да наруше квалитет донетих одлука у судском или другом поступку, могу елиминисати или бар ублажити? Одговор би био да је неке од њих лакше, а неке теже, или скоро немогуће елиминисати. Рецимо, показује се да је пристрасност накнадног увида изузетно „тврдокорна” когнитивна грешка, која опстаје упркос предузетим мерама за њено елиминисање (Rachlinski, 1998: 586–588). С тим у вези, у теорији (Guthrie, Rachinski, Wictrich, 2001: 822–826) се наводе, бар када је реч о грешкама *судија*, следеће мере:

Усвајање различитих перспектива у разматрању случаја. Ова мера може бити корисна, рецимо, ради ублажавања ефекта уоквиравања коме су парничне странке склоне. У том случају, судије, а нарочито *медијатори*, налазе се у јединственој позицији да преобликују страначку перцепцију позитивних и негативних исхода. Та позиција произилази из тога што судије (медијатори) могу да чују обе стране, сагледају случај из њихове перспективе, и пажљиво (водећи рачуна да и саме не подлегну овом ефекту, у чему њихово *искуство* треба да буде од значаја) преобликују њихову перцепцију исхода, и тиме учине закључење поравнања вероватнијим. У пракси, ова мера своди се на то да судије (медијатори) треба да утичу на тужену страну да плаћање поравнања не перципира као губитак. Ако успеју у томе, значајни ресурси могу бити уштеђени, чиме се повећава ефикасност парничног поступка. Додајмо овоме да се у сврху ублажавања пристрасности накнадног увида, у америчкој судској пракси, предлажу посебне технике и за *поротнике*, као што је, рецимо, *замисљање алтернативних исхода* (Wexler, Schopp,

41 Ова студија јасно показује позитиван утицај *позитивних илузија* (рецимо, нереалистичне позитивне самопроцене, или нереалистичног оптимизма) на наше ментално здравље.

42 Једна студија (Croskerry, Norman, 2008) показује да је много више на цени од стране пацијената самопоузданост лекара него њихова несигурност и њено показивање, које често наилази на осуду.

1989). Све ове и друге мере могу бити предмет посебне обуке за судије (или поротнике).

Ограничавање употребе хеуристика на прикладне околности. Под овом мером подразумева се то да судије треба да се ослоне на корисна сидра, као и да избегавају безначајна сидра. Рецимо, уместо ослањања на висину тужбеног захтева, судије се, приликом одређивања накнаде штете, могу ослонити на висину накнаде штете у сличним случајевима. Такође, искуство судија у разматрању доказног материјала требало би да утиче на смањење употребе хеуристике репрезентативности, односно прављења сличности између доказа и хипотезе која их наводно подржава. Такво искуство може и треба да се пренесе и на млађе и мање искусне судије.

Смањење ослањања на лоше процене. Овом мером могу се ублажити две најизразитије пристрасности судија: егоцентрична склоност и накнадни увид. Ова прва може се ублажити пажљивијом проценом сигурности донетих одлука, и евентуално тражењем других независних извора процене (то могу бити друга правила). У другом случају, уместо на накнадно оцењивање да ли су се странке разумно понашале и могле да предвиде штетне последице, судије се могу ослонити на *ex ante* стандарде њиховог понашања (ако их има), односно на процену да ли су своје понашање уподобиле тим стандардима.

Специјализација судија. Под овим се подразумева да се неке судије могу специјализовати као судеће судије, а друге као оне које управљају предметима, што може у већој мери довести до развоја њихових специфичних вештина и техника ради ублажавања различитих когнитивних пристрасности.

Коначно, постоје и бројна *материјална и процесна правила* која могу минимизовати утицај когнитивних пристрасности судија. Рецимо, сваки савремени законодавац прописује општа правила о одмеравању казне, како би смањило или спречио утицај безначајних сидара на одмеравање казне.⁴³ Такође, у случајевима несавесног лечења, понашање лекара радије се оцењује према медицинским стандардима, односно да ли је испоштовао уобичајену медицинску процедуру приликом наводног чињења деликта, него накнадном проценом „разумности понашања” (Rachlinski, 1998: 612). У вези са овим правилима, додајмо и то да су странке у арбитражном поступку у позицији да *саме* креирају правила која могу минимизовати утицај пристрасности арбитра, рецимо, одређивањем додатних

43 Вид. чл. 54 Кривичног законика, *Сл. гласник РС*, 85/2005, 88/2005 – испр., 107/2005 – испр., 72/2009, 111/2009, 121/2012, 104/2013, 108/2014 и 94/2016.

правила која ће осигурати да висина накнаде штете не буде под утицајем безначајних сидара.

Све у свему, бројна истраживања, рађена *махом* у англосаксонском правном систему, потврђују да су кључни доносиоци одлука у правној области и те како подложни когнитивним пристрасностима, јер су и они само људска бића. На срећу, пажљивим мерама, или одабиром адекватних правила, њихово дејство може се минимизовати. Наша претпоставка јесте да су ови налази подједнако валидни и када је реч о доносиоцима одлука у *домаћем* правном систему, што остаје да се потврди или оповргне у будућим емпиријским истраживањима.

Литература/References

Alexander, W. H., Brown, J. W. (2010). Hyperbolically Discounted Temporal Difference Learning. *Neural Computation*. 22(6). 1511–1527.

Babcock, L., Loewenstein, G. (1997). Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases. *Journal of Economic Perspectives*. 11(1). 109–126.

Baker, A. L., Emery, E. R. (1993). When Every Relationship Is Above Average: Perceptions and Expectations of Divorce at the Time of Marriage. *Law and Human Behavior*. 17(4). 439–450.

Camerer, C., Thaler, R. (1995). Anomalies, Ultimatums, Dictators and Manners. *The Journal of Economic Perspectives*. 9(2). 209–219.

Chapman, G. B., Bornstein, H. B. (1996). The More You Ask For, the More You Get: Anchoring in Personal Injury Verdicts. *Applied Cognitive Psychology*. 10. 519–540.

Croskerry, P., Norman G. (2008). Overconfidence in Clinical Decision Making. *American Journal of Medicine*. 121. S24–S29.

Eisenberg, T. (1994). Differing Perceptions of Attorey Fees in Bankruptcy Cases. *Washington University Law Quarterly*. 72. 979–995.

Englich, B., Mussweiler, T., Strack, F. (2006). Playing Dice With Criminal Sentences: The Influence of Irrelevant Anchors on Experts' Judicial Decision Making. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 32(2). 188–200.

Forsyth, D. (2007). Self-Serving Bias. In *International Encyclopedia of the Social Sciences*. 2nd ed.. USA: Macmillan Reference.

Franck, D. S., Aaken, van A., Freda, J., Guthrie, C., Rachinski, J. J. (2017). Inside the Arbitrator's Mind. *Emory Law Journal*. 66. 1115–1173.

Frederick, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*. 40. 351–401.

Gerd Gigerenzer, G., Goldstein, G. D. (1996). Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality. *Psychological Review*. 103(4). 650–669.

Gilbert, T. D, Wilson, D. T. (2009). Why the Brain Talks to Itself: Sources of Error in Emotional Prediction. *Philosophical Transactions of the Royal Society B*. 364. 1335–1341.

Guthrie, C. (2000). „Framing Frivolous Litigation: A Psychological Theory”. *The University of Chicago Law Review*. 67. 163–216.

Guthrie, C., Rachlinski, J. J., Wictrich, J. A. (2001). Inside the Judicial Mind. *Cornell Law Review*. 86(4). 777–830.

Hoch, J. S., Loewenstein, F. G. (1989). Outcome Feedback: Hindsight and Information. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*. 15(4). 605–619.

https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases

Jolls, C., Sunstein, R. C., Thaler, R. (1998). A Behavioral Approach to Law and Economics. *Stanford Law Review*. 50. 1471–1550.

Kahneman, D. (1992). Reference Points, Anchors, Norms and Mixed Feelings. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 51(2). 296–312.

Kaneman, D. (2015). *Misliti brzo i sporo*. Smederevo: Heliks.

Kahneman, D., Knetsch, L. J., Thaler, H. R. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*. 5(1). 193–206.

Kahneman, D., Tversky, A. (1972). Subjective Probability: A Judgment of Representativeness. *Cognitive Psychology*. 3(3). 430–454.

Kahneman, D., Tversky, A. (1973). On the Psychology of Prediction. *Psychological Review*. 80(4). 237–251.

Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 47(2). 263–292.

Kahneman, D., Tversky, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*. 39(4). 341–350.

Kamin, A. K., Rachlinski, J. J. (1995). Ex Post # Ex Ante: Determining Liability in Hindsight. *Law and Human behavior*. 19(1). 89–104.

Korobkin, R., Guthrie, C. (1994). Opening Offers and Out-of-Court Settlement: A Little Moderation May Not Go a Long Way. *The Ohio State Journal on Dispute Resolution*. 10(1). 1–22.

Loewenstein, G., Issacharoff, S., Camerer, C., Babcock, L. (1993). Self-Serving Assessments of Fairness and Pretrial Bargaining. *Journal of Legal Studies*. 22. 135–159.

Malouff, J., Schutte, N. S. (1989). Shaping Juror Attitudes: Effects of Requesting Different Damage Amounts in Personal Injury Trials. *The Journal of Social Psychology*. 129(4). 491–497.

Rachlinski, J. J. (1996). Gains, Losses, and the Psychology of Litigation. *Southern California Law Review*. 70. 113–185.

Rachlinski, J. J. (1998). A Positive Psychological Theory of Judging in Hindsight. *The University of Chicago Law Review*. 65. 571–625.

Roese, J. N., Vohs, D. K. (2012). Hindsight bias. *Perspectives on Psychological Science*. 7(5). 411–426.

Ross, L., Greene, D., House, P. (1977). The “False Consensus Effect”: An Egocentric Bias in Social Perception and Attributional Processes. *Journal of Experimental Social Psychology*. 13. 279–301.

Ross, M., Sicoly, F. (1979). Egocentric Biases in Availability and Attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*. 37(3). 322–336.

Samson, A. (Ed.) (2018). *The Behavioral Economics Guide 2018*. (Electronic version). Преузето 6. 9. 2018. <https://www.behavioraleconomics.com/the-be-guide/the-behavioral-economics-guide-2018/>

Sanna, L. J., Schwarz, N. (2003). Debiasing the Hindsight Bias: The Role of Accessibility Experiences and (Mis)attributions. *Journal of Experimental Social Psychology*. 39. 287–295.

Shaklee, H., Fischhoff, B. (1982). Strategies of Information Search in Causal Analysis. *Memory & Cognition*. 10. 520–530.

Simon, H. (1992). What is an “Explanation” of Behavior?. *Psychological Science*. 3(3). 150–161.

Taleb, N. N. (2016). *Crni labud: uticaj krajnje neverovatnih zbivanja*. Smederevo: Heliks.

Taylor, E. S., Brown, D. J. (1988). Illusion and Well-Being: A Social Psychological Perspective on Mental Health. *Psychological Bulletin*. 103(2). 193–210.

Tversky, A., Kahneman, D. (1971). Belief in the Law of Small Numbers. *Psychological Bulletin*. 76(2). 105–110.

Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. 185(4157), 1124–1131.

Tversky, A., Kahneman, D. (1982). Judgment of and by Representativeness. in Kahneman, D., Slovic, P. and Tversky, A. (Ed.), *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*.

Tversky, A., Kahneman, D. (1983). Extensional Versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment. *Psychological Review*. 90(4). 293–315.

Tversky, A., Kahneman, D. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*. 5. 297–323.

Wexler, D. B., Schopp, R. F. (1989). How and When to Correct For Juror Hindsight Bias in Mental Health Malpractice Litigation: Some Preliminary Observations. *Behavioral Sciences and the Law*. 7. 485–504.

Закон о посредовању у решавању спорова. *Службени гласник РС*. Бр. 55. 2014.

Кривични Законик, *Службени гласник РС*. Бр. 85/2005, 88/2005 – испр., 107/2005 – испр., 72/2009, 111/2009, 121/2012, 104/2013, 108/2014 и 94/2016.

Aleksandar Mojašević, LL.D.

Associate Professor

Faculty of Law, University of Niš

Ljubica Nikolić, LL.D.

Full Professor

Faculty of Law, University of Niš

**COGNITIVE BIASES IN THE LEGAL FIELD: A MEETING
PLACE OF LEGAL AND BEHAVIORAL SCIENCE**

Summary

The paper presents typical cognitive biases of representatives of different legal professions and participants in court and other proceedings (judges, arbitrators, mediators, lawyers, parties), including: the anchoring, the framing effect, the hindsight bias, the representativeness heuristic, and the egocentric bias. The goal of this paper is to examine their implications on the legal and other decision-making processes, as well as the importance they have in the legal field. The starting assumption is that the making of legal decisions is not solely determined by legal norms, but also by a number of factors that have a nonlegal character, whose cognitive factors are distinguished by their importance. On these grounds, the paper presents numerous studies of cognitive biases of those participants who decide in the legal field which belong to the domain of behavioral science. All of them clearly prove the existence of numerous systematic thinking mistakes of participants in court and other proceedings. Based on this research, the authors discuss the implications of these mistakes in making legal and other decisions, as well as techniques for their alleviation or elimination (the so-called debiasing techniques), thus setting the conceptual framework for future research in this field, particularly related to the domestic legal system.

Key words: *Cognitive biases, legal field, anchoring, framing effect, hindsight bias, representativeness heuristic, egocentric bias.*