

OŻENEK. ZDARZENIE CAŁKIEM NIEWIARYGODNE W DWÓCH AKTACH

MIKOŁAJ GOGOL

Tłumaczenie Juliana Tuwima

SCENA SZESNASTA

Wchodzi Podkolesin i Koczkariew.

Koczkariew

Ale dlaczego do domu? Po co? Mowy nie ma!...

Podkolesin

A tutaj po co?... Powiedziałem wszystko, co było trzeba, i dosyć.

Koczkariew

Więc się już oświadczyłeś?

Podkolesin

Tyle tylko, że się nie oświadczyłem.

Koczkariew

Masz tobie! Dlaczegoś się nie oświadczył?

Podkolesin

A ty byś chciał, żebym tak prosto z mostu, o niczym przedtem nie mówiąc, palnął nagle: „Wie pani co? Ożenię się z panią!”

Koczkariew

Więc o czym, o jakich banialukach gadaliście przez bite pół godziny?

Podkolesin

Takeśmy sobie o wszystkim w ogóle... i przyznam ci się, że jestem bardzo zadowolony: czas upłynął mi nader przyjemnie.

Koczkariew

Ale, człowieku, zastanów się, kiedy my to wszystko zdążymy... Za godzinę trzeba jechać do ołtarza.

Podkolesin

Oszalałeś... Dziś?... Ślub?...

Koczkariew

A dlaczego nie?

Podkolesin

Dzisiaj ?!

Koczkariew

Sam przecież dałeś mi słowo, że jak tylko tamtych wyrzucę, zaraz gotów się jesteś zenić.

Podkolesin

Owszem, nie przeczę, ale nie pali się... Daj mi co najmniej miesiąc czasu...

Koczkariew

Miesiąc?

Podkolesin

Naturalnie.

Koczkariew

Toś ty chyba oszalał!

Podkolesin

Mniej niż miesiąc – nie można.

Koczkariew

Człowieku... a właściwie, nogo stołowa... Przecież obiad weselny już zamówiony... Posłuchaj, Wania, nie upieraj się, i jazda do cerkwi...

Podkolesin

Ależ zlituj się... co ty gadasz? Jak to?

Koczkariew

Iwan Kuźmicz! Proszę cię... Dla mnie to zrób, jeżeli już nie dla siebie...

Podkolesin

Kiedy nie mogę.

[...]

SCENA DZIEWIĘTNASTA

Koczkariew wpycha na scenę Podkolesina.

Podkolesin drżącym głosem.

Przyszedłem... wytłumaczyć pani pewną okoliczność... ale chciałbym naprzód wiedzieć, czy się ona nie wyda pani dziwna...

Agafia Tichonowna

spuszcza oczy

Jaką okoliczność?

Podkolesin

Nie, musi mi pani najpierw powiedzieć, czy to nie będzie dziwne...

Agafia Tichonowna

Nie wiem, o co chodzi.

Podkolesin

Ale niech się pani przyzna: pani będzie uważać, to dziwne, to, co mam zamiar powiedzieć...

Agafia Tichonowna

Skąd znowu... nie może być dziwne... Wszystko, co pan powie, będzie przyjemne.

Podkolesin

Ale takiej rzeczy nigdy pani jeszcze nie słyszała.

Agafia Tichonowna jeszcze niżej spuszcza głowę.

Wchodzi na palcach Koczkariew i staje za Podkolesinem.

Chodzi o to, że... Albo lepiej będzie, gdy innym razem powiem...

Agafia Tichonowna

A co?

Podkolesin

Właśnie to... To właśnie chciałem powiedzieć, ale jakoś nie mogę się zdobyć.

Koczkariew

do siebie, załamując ręce

Boże! To przecież nie człowiek, ale stary babski trzewik! Kpiny z człowieka! Satyra na człowieka!

Agafia Tichonowna

Czemu nie może się pan zdobyć?

Podkolesin

Nie wiem... Wciąż jakieś wątpliwości...

Koczkariew

głośno

Jakie to wszystko bezdennie głupie! Pani przecież widzi, że Iwan Kuźmicz prosi o rękę pani! Chce dać do zrozumienia, że bez pani nie może żyć, istnieć! I zapytuje tylko, czy zgadza się go pani uszczęśliwić?

Podkolesin

prawie przestraszony, trąca go

Co ty gadasz?

Koczkariw

Więc jakże, o pani? Czy zgadzasz się dać szczęście temu oto śmiertelnikowi?

Agafia Tichonowna

Nie śmiem przypuszczać, że mogłabym kogoś uszczęśliwić... ale zresztą zgadzam się.

Koczkariw

No, oczywiście, oczywiście! Dawno już tak należało! Złączymy teraz ręce!

Podkolesin

Zaraz...

Chce coś powiedzieć Koczkariwowi na ucho, ten pokazuje mu pięść i robi srogą minę.

Podkolesin daje rękę.

Koczkariw łącząc ręce

Niech was Bóg błogosławi. Zgadzam się i popieram ten związek.

Małżeństwo to taka sprawa... jakby to powiedzieć? Nie to, żeś wziął dorożkarza i pojechałeś, nie! To obowiązek całkiem innej natury, obowiązek... Kiedy indziej ci opowiem, jaki to obowiązek, teraz czasu nie mam. No, Iwan Kuźmicz, pocałuj narzeczoną. Teraz już możesz, nawet musisz.

Agafia Tichonowna

spuszcza oczy

Nie szkodzi, panno Agafio, niech całuje, taki jest zwyczaj.

Podkolesin

Tak jest. Pani pozwoli. *(całuje ją, bierze za rękę)* Jaka śliczna rączka! Dlaczego to pani ma tak śliczną rączkę! Czy wolno mi wyrazić życzenie, aby ślub odbył się natychmiast? Bezwzględnie natychmiast!

Agafia Tichonowna

Jak to? Tak zaraz? Czy to nie za prędko?

Podkolesin

Nie, słyszeć nie chcę! Pragnę, żeby nawet jeszcze prędeej! W tej sekundzie żeby był ślub!

Koczkariw

Brawo! Świetnie! Szlachetny człowiek! Zawsze pokładałem w tobie dużo nadziei na przyszłość. Niech pani zaraz zacznie się ubierać. Prawdę powiedziawszy, to już

przedtem posłałem po karetę i zaprosiłem gości. Wszyscy pojechali wprost do cerkwi. Sukienkę ślubną już pani ma, prawda?

Agafia Tichonowna

Mam, mam! Dawno już gotowa. Za chwilę będę ubrana!

[...]

SCENA DWUDZIESTA PIERWSZA

Podkolesin

Rzeczywiście – czym byłem dotychczas? Czy doceniałem wartość życia? Nie doceniałem. Nic w ogóle nie rozumiałem. Na czym spełżyły moje lata kawalerskie? Co robiłem? Co znaczyłem na świecie? Żyłem, żyłem, chodziłem do departamentu, jadłem obiad, spałem – słowem, pustka i przeciętny, najzwyczajniejszy człowiek. Teraz widzę, jak głupi są mężczyźni, którzy się nie żenią. Ilu tych ślepców naokół. Gdybym był panującym w jakimś kraju, ogłosiłbym rozkaz, że wszyscy bez wyjątku muszą się ożenić! Żeby w całym moim państwie nie było ani jednego nieżonatego. I pomyśleć tylko – już za kilka minut będę po ślubie. I już szczęście – szczęście jak z bajki, którego wyrazić niepodobna, słów nawet znaleźć nie można, aby je wyrazić.

Milczenie.

Ale niech tam kto, co chce, mówi – i strach człowieka chwyta, kiedy tak o tym pomyśli. Związać się, bądź co bądź, na całe życie, na zawsze... Potem już nie ma ani wymówki, ani skruchy, nic, nic, wszystko skończone. Nawet teraz nie wolno się już cofnąć – za chwilę do ołtarza; i wyjść nie można – karetą czeka już przed domem i wszystko gotowe. Czyżby doprawdy nie można było wyjść? Nie, nie da rady... Za drzwiami i wszędzie stoją ludzie... Spytają: „dokąd? po co?”. Nie, nie można. Ale okno przecież otwarte. Może by tak przez okno? Także nie można: nie wypada i za wysoko. (*spogląda przez okno*) No, nie jest znów tak bardzo wysoko. Sam tylko niziutki fundament. Ale nie mogę przecież bez kapelusza! Nie wypada. Zresztą dlaczego by nie spróbować bez kapelusza? Co? Spróbuję. (*staje na oknie, mówi:*) Błogosław, Panie Boże!

Skacze, za sceną słyhać stękanie i westchnienia, potem słowa: „O, wysoko jednak! Dorożka!”

KOMENTARZ

Tadeusz Tyszka
Akademia Leona Koźmińskiego

Zjawisko braku zdecydowania

1. PRZEJAWY BRAKU ZDECYDOWANIA

Opowiadanie Gogola dobrze ilustruje pewną psychologiczną tendencję, która w literaturze nosi nazwę niezdecydowania (indecisiveness), albo braku zdecydowania. Przypadłość ta przydarza się prawie każdemu, ale niektórzy ludzie doświadczają jej częściej niż inni, tak że można przypisać im tego rodzaju cechę. Brak zdecydowania może mieć różne przejawy. Jednym z nich jest po prostu odczuwanie trudności przy podejmowaniu decyzji. Dobrze ten stan ilustruje znana opowiadka o osie Buridana, którą Aleksander Fredro wyraził następująco:

„Osiołkowi w żłoby dano, w jeden owies, w drugi, siano. Uchem strzyże, głową kręci. I to pachnie, i to nęci. Od któregoż teraz zacznie, aby sobie podjeść smacznie? Trudny wybór, trudna zgoda – Chwyci siano, owsa szkoda. Chwyci owies, żal mu siana. I tak stoi aż do rana, a od rana do wieczora; aż nareszcie przyszła pora, że osłina pośród jadła – z głodu padła.”

Odczuwanie trudności przy podejmowaniu decyzji to nie jedyny przejaw niezdecydowania. Obszerną listę różnych symptomów przedstawiają Germeijs i de Boeck (2002). Autorzy ci zaproponowali nawet specjalny kwestionariusz do pomiaru niezdecydowania, który obejmuje szereg różnych przejawów tego zjawiska. Zaliczyli do nich min. wydłużony czas podejmowania decyzji, odkładanie decyzji w czasie, unikanie podejmowania decyzji, przerzucanie decyzji na innych, niestabilność podejmowanych decyzji, negatywne stany emocjonalne towarzyszące podejmowaniu decyzji, takie jak lęk przy podejmowaniu decyzji, żal z powodu podjętej decyzji i inne.

Istnieje zresztą kilka różnych kwestionariuszy do pomiaru cechy niezdecydowania. Bodaj najczęściej stosowany jest ten opracowany przez Frosta i Showsa (1993) (Indecisiveness Scale). Ponieważ jest on względnie krótki, przytoczę go w całości.

Frost i Shows (1993) ustalili, że miara ta korelowała z czasem dokonywania różnych wyborów, dotyczących np. garderoby, wykładów akademickich, dania z menu w restauracji itd. Osoby niezdecydowane potrzebowały wyraźnie więcej czasu na dokonanie takich wyborów niż osoby, które w kwestionariuszu wypadły jako zdecydowane.

Tabela 1
Skala niezdecydowania Frosta i Showsa (1993)

1.	Staram się odwlec podjęcie decyzji
2.	Zawsze dokładnie wiem, czego chcę
3.	Podejmowanie decyzji przychodzi mi łatwo
4.	Mam kłopoty z zaplanowaniem wolnego czasu
5.	Lubię podejmować decyzje
6.	Kiedy podejmę decyzję, to jestem raczej pewny, że jest to dobra decyzja
7.	Kiedy zamawiam danie z karty, zazwyczaj mam kłopot z decyzją, co wybrać
8.	Zwykle decyzje podejmuję szybko
9.	Kiedy podejmę decyzję, to przestaję się nią przejmować
10.	Kiedy mam podjąć decyzję, ogarnia mnie niepokój
11.	Często niepokoję się, że dokonuję nietrafnego wyboru
12.	Kiedy dokonam wyboru, to często mam wrażenie, że dokonałem nietrafnego wyboru lub decyzji
13.	Nie wykonuję zadań na czas dlatego, że nie mogę się zdecydować, co zrobić najpierw
14.	Mam kłopoty z dokończeniem swoich zobowiązań dlatego, że nie potrafię ustalić, co jest dla mnie najważniejsze
15.	Wydaje mi się, że decydowanie o najbardziej błahych sprawach zabiera mi dużo czasu

W następnych badaniach uzyskano kilka dalszych obserwacji. Przykładowo w badaniu Rassina i Murisa (2005) porównywano odpowiedzi studentów na pytania zawarte w kwestionariuszu. Student czytał rozmaite stwierdzenia w nim zamieszczone i miał do wyboru trzy odpowiedzi: „*zgadzam się*”, „*nie zgadzam się*” i „*nie wiem*”. Kiedy dodatkowo zmierzono za pomocą skali Frosta i Showsa (1993) natężenie cechy niezdecydowania u badanych studentów, okazało się, że studenci o wyższym nasileniu cechy niezdecydowania częściej od pozostałych udzielali odpowiedzi „*nie wiem*”. Można to interpretować jako przejaw skłonności do unikania decyzji.

W jeszcze innym badaniu Rassin, Muris, Franken, Smit i Wong (2007) pokazywali badanym nieprzeźroczystą torebkę zawierającą 100 słomek w proporcji 85 niebieskich i 15 czerwonych. Badany nie wiedział jednak, których słomek było więcej i miał losować słomki z torebki tak długo aż będzie przekonany, który kolor słomek ma wyższą, a który niższą proporcję. Okazało się, że badani o wyższym poziomie niezdecydowania losowali większą liczbę słomek zanim zdecydowali się na odpowiedź. W ten sposób ujawniali wyższy poziom niepewności.

Przytoczę jeszcze badanie Ferrari i Dovidio (2000), którzy porównywali proces poszukiwania informacji u osób charakteryzujących się brakiem zdecydowania i u osób pozbawionych tej cechy. W ramach eksperymentu studentów poproszono o wybór jednego z dostępnych wykładów akademickich. (Do wyboru były albo dwa, albo pięć takich kursów.) Każdy kurs był scharakteryzowany ze względu na cztery lub sześć atrybutów (np. pora dnia, o której odbywa się wykład, renoma wykładowcy, związek wykładu z planowaną przez studenta karierą, rekomendacja kolegów). Posłużono się tu znaną w badaniach decyzji techniką śledzenia poszukiwania przez

decydenta informacji. Wszystkie dane na temat alternatywnych wyborów były na początku umieszczone w tabeli jak na rysunku 1 i zakryte przed badanym, a studenci mogli swobodnie odkrywać kartki zawierające owe informacje. Okazało się, że osoby charakteryzujące się brakiem zdecydowania generalnie poświęcały więcej czasu na wybór między wykładami niż osoby, które według kwestionariusza nie miały tej przypadłości. Dodatkowo badanie pokazało, że osoby niezdecydowane gromadziły szczególnie dużo informacji o alternatywie, którą na koniec wybrały, tj. bardziej niż osoby zdecydowane koncentrowały się na wybieranej na końcu alternatywie. Podobny wynik w swoim badaniu uzyskali Rassin, Muris, Booster i Kolsloot (2008). W dalszej części tekstu spróbuję wyjaśnić ten wynik.

	Czas wykładu	Renoma wykładowcy	Związek wykładu z celami	Rekomendacje kolegów
Wykład 1				
Wykład 2				
Wykład 3				
Wykład 4				
Wykład 5				

Rysunek 1. Tabela informacji o dostępnych wykładach

2. CO PROWADZI DO NIEZDECYDOWANIA?

Zaprezentowane wyżej badania nie dają zbyt głębokiego wglądu w procesy, które ewentualnie prowadzą do stanu niezdecydowania. Toteż próbowano poznać odpowiedzi na bardziej szczegółowe i bardziej podstawowe pytania:

- (1) Czy osoby stają się niezdecydowane, kiedy próbują oprzeć swoje decyzje na zbyt dużej ilości informacji?
- (2) Czy zdecydowane i niezdecydowane jednostki korzystają z tych samych czy z różnych strategii decyzyjnych?
- (3) Itp.

Niestety badań takich jest niewiele, a uzyskiwane wyniki rzadko są jednoznaczne. Niektóre badania (Rassin, Muris, Franken, Smit, Wong, 2007) pokazują, że osoby, którym brakuje zdecydowania mają skłonność do poszukiwania większej ilości informacji zanim podejmą decyzję niż osoby zdecydowane. Według Rassin (2007) skłonność ta może mieć związek z perfekcjonizmem tych osób. Zwrócił on uwagę na znane rozróżnienie Schwartz (2013) między osobami, które przy podejmowaniu

decyzji poszukują wyboru optymalnego (maximizers), i tymi, którzy poszukują wyboru zadowalającego (satisficers). Ci pierwsi poświęcają wiele czasu na upewnienie się, iż rzeczywiście dokonują najlepszego wyboru, są też zaniepokojeni, że już po dokonaniu wyboru mogą znaleźć choćby nieznacznie lepszą alternatywę (np. tańszy produkt), więc ich decyzja okaże się nieoptymalna. Z kolei poszukujący rozwiązania zadowalającego nie poszukują decyzji najlepszej, wystarczy im, żeby wybór był wystarczająco dobry (zadowalający). Takie osoby nie będą szczególnie zainteresowane rozważaniami np. na temat poddecyzyjnego żalu itp.

Rassin (2007) wysunął więc hipotezę, że osoby, którym brakuje zdecydowania, są motywowane do poszukiwania obszernej informacji o alternatywach wyboru, po to, żeby dokonać optymalnego wyboru. Patalano, Juhasz i Dicke (2010) testowali tę hipotezę, prowadząc zaawansowane badanie nad procesem gromadzenia informacji przed podjęciem decyzji. Zastosowali oni specjalny aparat do śledzenia i rejestrowania ruchów gałki ocznej osoby, która przed podjęciem decyzji może zbierać informacje o alternatywach wyboru. Rejestrowali przy tym ten proces w różnych fazach podejmowania decyzji (przede wszystkim na początku i pod koniec poszukiwania informacji). Badacze doszli do następujących ustaleń:

1. We wczesnej fazie gromadzenia informacji osoby niezdecydowane (według kwestionariusza) tym się różnią od zdecydowanych, że w większym stopniu koncentrowały się na jednej z alternatyw i „przeglądały” różne charakterystyki tej alternatywy (dobrze jest spojrzeć na rysunek 1).
2. Z kolei w końcowej fazie poszukiwania informacji osoby niezdecydowane w mniejszym stopniu przeglądały różne charakterystyki tej alternatywy, a częściej przyglądały się pojedynczym cechom charakteryzującym różne alternatywy.
3. Osoby zdecydowane przez cały czas częściej przyglądały się pojedynczym cechom charakteryzującym różne alternatywy.
4. Osoby niezdecydowane w sumie nie gromadziły więcej informacji niż osoby zdecydowane, ale spędzały więcej czasu na „przeglądaniu się” pozyskiwanej informacji.

Wyniki te autorzy są skłonni interpretować następująco: osoby, którym brakuje zdecydowania, są silniej motywowane, do znalezienia optymalnego wyboru (najlepszej alternatywy). W dążeniu tym napotykają jednak na trudność polegającą na nadmiarze informacji, którą musieliby przetworzyć, żeby zidentyfikować tę optymalną alternatywę. (Na problem ograniczonej zdolności przetwarzania informacji zwrócił uwagę dawno temu Herbert Simon (1955), który wprowadził w związku z tym pojęcie ograniczonej racjonalności.) W efekcie osoby te mogą popadać w stan niezdecydowania, prowadzący do przedłużania się procesu decyzyjnego.

Z interpretacją tą zgodny wydaje się także inny wynik zaobserwowany w kilku badaniach (Ferrari i Dovidio, 2000 oraz Rassin, Muris i Kolsloot, 2008). Zauważono, mianowicie, że osoby, którym brakuje zdecydowania, gromadzą szczególnie dużo informacji o alternatywie, którą na końcu wybierają, natomiast skłonni są ignorować te same informacje odnośnie do pozostałych alternatyw. Nasuwa się interpretacja, że osoby te chciałyby oprzeć swoją decyzję na licznych informacjach, ale nie będąc w stanie „przetworzyć” zbyt licznych informacji, ostatecznie zajmują się głównie jedną z alternatyw – przypuszczalnie tą, która wydaje im się najbardziej „obiecująca”. (Idee tę ciekawie rozwinął Henry Montgomery, 1983.)

Wreszcie, nasuwa się przypuszczenie, że brak zdecydowania może być efektem poszukiwania przez decydenta zbyt wysokiego poziomu pewności wyboru. Wiąże się to z nieco inną niż klasyczna teorią decyzji. W klasycznej teorii decyzji zakłada się bowiem, że decydent posiada stabilne wartości i preferencje. Ludzie jednak często nie mają jasno ustalonych wartości, a ich preferencje są konstruowane raczej niż ujawniane (Payne, Bettman i Johnson 1993). Toteż Shafir, Simonson i Tversky (1993) przyjęli, że w takich warunkach zachowanie ludzi lepiej opisuje teoria wyboru opartego na argumentach. Podejmowanie decyzji w tym ujęciu polega na poszukiwaniu racji dobrze uzasadniających wybór jednej z alternatyw. Według teorii wyboru opartego na argumentach decyzja zapada, kiedy jednostka znajdzie wystarczająco dobre uzasadnienie, że dana opcja jest lepsza od pozostałych. Argumenty mogą przy tym mieć dowolny charakter. Mogą zawierać rzeczywiste i poważne przewagi danej alternatywy, ale mogą też opierać się na zaletach pozornych lub naruszających zasady racjonalności.

Istotnie. Argumentem za wyborem pewnej alternatywy może być np. tzw. efekt asymetrycznej dominacji. Dobrze ilustruje go eksperyment przeprowadzony przez Simonsona (1989). Pokazywał on osobom badanym zbiory złożone z trzech artykułów konsumpcyjnych – np. z trzech gatunków piwa. Jak pokazuje tabela 2a, dwa gatunki piwa (A i B) różniły się ze względu na dwie cechy: cenę i jakość – gatunek A był tańszy, ale był też niższej jakości niż gatunek B. Trzeci gatunek (C) dobierano w ten sposób, że był on tej samej jakości co gatunek B, ale był od niego droższy (był zdominowany przez gatunek B). Z kolei, jak pokazuje tabela 2b, w zbiorze II wybór między A i B uzupełniono trzecim piwem D, które było zdominowane przez piwo A.

Simonson stwierdził, że w zbiorze ukazanym w tabeli 2a częściej wybierane było piwo B, a w zbiorze pokazanym w tabeli 2b częściej wybierane było piwo A. Efekt asymetrycznej dominacji polega na tym, że wybierana jest alternatywa, która ma w rozważanym zbiorze opcję zdominowaną, tj. zdecydowanie gorszą. Efekt asymetrycznej dominacji zawiera naturalnie pułapkę polegającą na tym, że dodanie zdominowanej alternatywy („wabika”) może zmieniać nasze preferencje i może przesądzać o wyborze.

Tabela 2a**Marki piwa A i B z trzecią marką C zdominowaną przez markę B**

	Cena sześciu opakowań	Szacowana jakość
Gatunek A	\$ 1,90	65
Gatunek B	\$ 2,80	75
Gatunek C	\$ 3,10	75

Tabela 2b**Marki piwa A i B z trzecią marką D zdominowaną przez markę A**

	Cena sześciu opakowań	Szacowana jakość
Gatunek A	\$ 1,90	65
Gatunek B	\$ 2,80	75
Gatunek D	\$ 2,20	65

Być może, kiedy ludzie podejmują decyzje według procedury opisywanej przez teorię wyboru opartego na argumentach, zjawisko niezdecydowania daje się opisywać jako poszukiwanie zbyt wysokiej przewagi wybranej alternatywy nad pozostałymi. Jeżeli tak jest, to osoby niezdecydowane mogą łatwiej od innych przyjmować argumenty typu asymetrycznej dominacji lub oparte na innych efektach kontekstu. Hipotezy tej, jak dotychczas nie sprawdzano. Natomiast warto zwrócić uwagę na klasyczny literacki opis niezdecydowania Hamleta: mimo długiej listy argumentów bohater nie potrafi podjąć decyzji „być albo nie być”.

W oparciu o dotychczasowe badania, ciągle jednak nie jesteśmy w stanie powiedzieć, czy brak zdecydowania jest zjawiskiem jednorodnym, podlegającym określonemu mechanizmowi, czy raczej może mieć rozmaite postaci, podlegające różnym mechanizmom. W szczególności brakuje badań nad długotrwałymi stanami niezdecydowania, które ludzie przeżywają tygodniami, miesiącami, a nawet latami.

BIBLIOGRAFIA

- Ferrari, J.R., Dovidio, J.F. (2000). Examining Behavioral Processes in Indecision: Decisional Procrastination and Decision-Making Style. *Journal of Research in Personality*, 34, 127–137.
- Frost, R.O., Shows, D.L. (1993) The nature and measurement of compulsive indecisiveness. *Behaviour Research and Therapy*, 31, 683–692.
- Germeijs, V., De Boeck, P. (2002). A Measurement Scale for Indecisiveness and its Relationship to Career Indecision and Other Types of Indecision. *European Journal of Psychological Assessment*, 18, 113–122.

- Montgomery, H. (1983). Decision Rules and the Search for a Dominance Structure: Towards a Process Model of Decision Making, [w:] Humphreys, P., Svenson, O., Vári, A. (red.) *Analyzing and aiding decision processes*. Amsterdam: North Holland.
- Patalano, A.L., Juhasz, B.J., Dicke, J. (2010) The relationship between indecisiveness and eye movement patterns in a decision making informational search task. *Journal of Behavioral Decision Making*, 23, 353–368.
- Payne, J.W., Bettman, J.R., Johnson, E.J. (1993). The Adaptive Decision Maker. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rassin, E. (2007). A psychological theory of indecisiveness. *Netherlands Journal of Psychology*, 63, 1–11.
- Rassin, E., Muris, P., Franken, I., Smit, M., Wong, M. (2007). Measuring General Indecisiveness. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 29, 60–67.
- Rassin, E., Muris, P. (2005). Why do women swear? An exploration of reasons for and perceived efficacy of swearing in Dutch female students. *Personality and Individual Differences*, 38(7), 1669–1674.
- Schwartz B. (2013). *Paradoks wyboru*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Shafir, E., Simonson, I., Tversky, A. (1993). Reason-based choice. *Cognition*, 49, 11–36.
- Simon, A.H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69, 99–118.
- Simonson, I. (1989). Choice Based on Reason: The Case of Attraction and Compromise Effects. *Journal of Consumer Research*, 16, 158–174.