

DOI 10.51558/2490-3647.2026.11.1.763

UDK 159.923

Primljeno: 11. 10. 2025.

Pregledni rad
Review paper

Mersiha Jusić, Lejla Mustoo Başer

NEKE INDIVIDUALNE RAZLIKE U OSNOVI PODLOŽNOSTI POGREŠNIM INFORMACIJAMA I LAŽNIM VIJESTIMA

Porast količine pogrešnih informacija i lažnih vijesti, posebno na društvenim mrežama i o kritično važnim temama, predstavlja prijetnju informiranom donošenju odluka, kako na nivou individue, tako i na kolektivnom planu. Iako se medijska pismenost često istura kao rješenje, psihološki faktori isto tako igraju ključnu ulogu u jačanju otpornosti na pogrešne informacije. Ovaj rad se bavi razumijevanjem otpornosti kroz analizu kognitivnih, emocionalno-motivacionih i društvenih procesa, koji uključuju kritičko mišljenje, samosvijest i emocionalnu regulaciju. Istražujemo kako osobine ličnosti funkcionišu kao filter informacija izvana i ulaze u interakciju sa socijalnim identitetom i grupnom dinamikom, potencijalno povećavajući podložnost pogrešnim informacijama i lažnim vijestima. Najznačajniji nalaz rada je da otpornost nije samo kognitivna vještina nego jedan mnogo širi psihološki kapacitet u čijoj su osnovi individualne razlike i društveni kontekst. U radu naglašavamo kako ovi uvidi mogu poslužiti kao osnova za usmjerene i teorijski utemeljene intervencije koje imaju za cilj jačati otpornost na pogrešne informacije. Na kraju zaključujemo kako otpornost na pogrešne informacije predstavlja vitalni resurs zajednice koji se treba proaktivno njegovati, ne samo kroz reaktivne medijske strategije nego i kroz preventivni psihoedukativni rad.

Ključne riječi: otpornost; pogrešne informacije; lažne vijesti; osobine ličnosti

1. UVOD

Čovjek današnjice je, možemo reći, biće informacija. Danas ne samo da smo preplavljeni informacijama, nego, još važnije, one se šire nevjerovatnom brzinom. Izloženost velikom broju informacija i njihovo dramatično multipliciranje značajno povećavaju rizik od podložnosti pogrešnim informacijama i lažnim vijestima. Ipak, i naša individualnost ima ključnu ulogu u tome da li će se tzv. organski domet¹ određene informacije povećati ili ne. Svako od nas kao individua doprinosi tom dometu svojom interakcijom sa informacijama koje mu se prezentiraju. Psihologija, dakle, prepoznaje značaj individualnih razlika u odnosu prema informaciji i ponašanja-nju u kontekstu društvenih mreža, koje se u konačnici na kolektivnom nivou multipliciraju u društvene pojave sa konkretnim posljedicama. Najbolju ilustraciju dalekosežnosti tih posljedica bile su pogrešne informacije o vakcinama koje su za vrijeme pandemije COVID 19 smanjile njihovo prihvatanje (Loomba et al. 2021). Dakle, podložnost pogrešnim informacijama može uticati na proces donošenja odluka, kako na individualnom, tako i na kolektivnom planu. Zato se danas sve više prepoznaje važnost jačanja otpornosti prema pogrešnim informacijama, odnosno sposobnosti pojedinaca i zajednica da ih prepoznaju i uspješno im se odupru. Pri tome je važno razmotriti sve faktore koji značajno utiču na ovu sposobnost, uključujući individualne karakteristike, kognitivne procese i socijalni kontekst.

1.1. Pojmovno određenje

Mnogi aktuelni pojmovi koji se odnose na informacije se djelimično ili potpuno preklapaju u svom značenju, kao i u potencijalu da (pre)oblikuju realnost i utječu na javno mnijenje. Razlikuju se u izvoru, namjeri i metodama širenja. Tako je ključna razlika između pogrešne informacije (eng. *misinformation*) i dezinformacije (eng. *disinformation*) u tome što dezinformacija nastaje sa namjerom da zavara kako bi se ostvarila neka politička, ekonomska ili ideološka korist (APA 2018). Na istom tragu su i lažne vijesti (eng. *fake news*), više elaborirane priče koje se pod krinkom legitimnog novinarstva koriste kao sredstvo dezinformisanja. Propaganda je pak mnogo šireg obima, te može sadržavati i istinite elemente koji su uobličeni na pri-

1 Organski domet kao pojam ukazuje na to da je ljudski faktor primaran u širenju pogrešnih informacija. Nakon što vide određenu informaciju na društvenim mrežama pojedinci je podijele u okviru svoje mreže kontakata, prijatelja, porodice, povećavajući time njen domet. Bilo kakva interakcija sa informacijom, poput lajkanja ili komentaranja putem algoritma će povećati vidljivost pomenute informacije, tj. povećati njen organski domet.

strasan način kako bi uticali na stavove i ponašanja ljudi, često apelujući na emocije a ne činjenice (APA 2018). Teorije zavjere (eng. *conspiracy theories*) pak nude spekulativne narative i objašnjenja za neke događaje, pri tome odbacujući službene verzije događaja i oslanjajući se na slabe ili nepostojeće dokaze (Douglas & Sutton 2023).

Važno je napomenuti da je u psihologijskoj i komunikološkoj nauci prihvaćen navedeni kriterij razlikovanja pogrešnih informacija i dezinformacija zasnovan na motivaciji upotrebe same informacije. Međutim, sa epistemološke tačke gledišta, kako to zagovara Goldman (2001), povjerenje u informaciju je posredovano epistemičkom zajednicom i mehanizmima koje ta zajednica koristi da bi uspostavila povjerenje. Goldman (2001) tako naglašava da se u odluci kome vjerovati, laici oslanjaju na indikatore poput stručnog koncenzusa i pouzdanosti institucije. Dakle, iako je namjera ono što razlikuje pogrešnu informaciju od dezinformacije, ključnu ulogu u tome igraju epistemičko povjerenje i institucionalni kontekst. Dezinformacije i lažne vijesti npr. eksploatiraju ove norme tako što oponašaju kredibilnost s namjerom izvrtanja istine. Stoga, razumijevanje fenomena vezanih za pogrešne informacije zahtijeva ne samo analizu namjere, već i kritičko razmatranje epistemoloških mehanizama koji oblikuju povjerenje u informaciju.

1.2. Struktura i cilj rada

Ovaj rad nudi pregled relevantnih teorijskih saznanja o najznačajnijim psihološkim faktorima koji mogu objasniti individualne razlike u stepenu podložnosti pogrešnim informacijama. Kada se govori o otpornosti na pogrešne informacije, autori najčešće naglašavaju medijsku i digitalnu pismenost te kritičko mišljenje kao ključne faktore procjene vjerodostojnosti izvora. U skladu s tim sve se više razvijaju obrazovni programi usmjereni na njihovo unapređenje. Međutim, istovremeno je važno imati na umu kako se usavršavanje nečije medijske pismenosti i kritičkog mišljenja uvijek naslanja na njegove/njene postojeće dispozicije u ličnosti, koje će umnogome odrediti efikasnost i dugoročni uticaj pomenutih novostečenih vještina.² Dakle, osobine ličnosti i druge individualne razlike će, manje ili više uspješno, rezonirati sa intervencijama usmjerenim ka direktnom jačanju otpornosti na pogrešne informacije. Kognitivni faktori i kognitivni procesi su prva stepenica u procesuiranju informacije

2 Tako Buchanan (2021) smatra da vjerodostojnost izvora pogrešne informacije uopće nije faktor njenog organskog dometa, nego je to odnos između osobe koja je prva vidjela određenu informaciju i podijelila je i ostalih u njenoj mreži, ukazujući tako na velik značaj socio-psiholoških faktora.

i njenoj evaluaciji, te stoga počinjemo s razradom najznačajnijih nalaza na ovom polju. Imajući u vidu da informacija nikada nije „sterilna“ niti se događa u vakuumu, nego u konkretnom socio-emocionalnom kontekstu, bit će govora i o faktorima koji neminovno određuju odnos pojedinca prema informaciji djelujući na njegovu motivacionu sferu. Crte ličnosti kroz prizmu Big Five modela kao i osobine „mračne trijade“ će se razmatrati kroz prikaz empirijskih rezultata, kao i teorijskih tumačenja. Konačno, značajna je i svijest o vlastitim emocijama i vlastitoj motivaciji, kao i o tome kako bi iste potencijalno mogle biti iskorištene u kontekstu pogrešnih informacija i lažnih vijesti i isprepletene sa načinom tumačenja i prijema tih informacija, kao i sposobnost regulacije emocija i metakognitivna osviještenost.

Stoga, cilj rada je iz psihološke perspektive predstaviti problem pogrešnih informacija i lažnih vijesti, s naglaskom na individualne razlike i njihove implikacije za razvoj efikasnih strategija jačanja otpornosti. Time se otvara prostor za potencijalnu integraciju teorijskih uvida i praktičnih intervencija na ovom polju.

2. KOGNITIVNI FAKTORI I KOGNITIVNI PROCESI: NAJVAŽNIJE TEORIJE

Kad je riječ o kognitivnom aspektu podložnosti pogrešnim informacijama, u literaturi se ovaj problem uglavnom posmatra kroz teoriju klasičnog i teoriju motivisanog rezonovanja (Ziemer & Rothmund 2024). Teorija klasičnog rezonovanja stavlja fokus na razumijevanje površnosti procesiranja informacija, tj. povezuje je sa ograničenošću kognitivnih kapaciteta u određenom trenutku odnosno potrebe pojedinca da minimizira trenutno mentalno opterećenje. Dakle, neke osobe prosto ne obrade određenu informaciju u potpunosti, te stoga naprave greške u mišljenju i zaključivanju (prihvate određenu pogrešnu informaciju ili lažnu vijest, npr). Razlog tome može biti u samom njihovom kognitivnom nivou (Pennycook & Rand 2019), numeričkim sposobnostima (Roozenbeek et al. 2020), znanju i obrazovanju (Bago et al. 2020). Stoga se generalno smatra da su pojedinci sa više izraženim navedenim (kognitivnim) vještinama sposobniji da prepoznaju prave od lažnih vijesti, čak i bez obzira na njihove političke stavove (Allcott & Glentzkow 2017; Pennycook & Rand 2019).

2.1. Teorija motivisanog mišljenja

S druge strane, teorija motivisanog mišljenja, sasvim suprotno od prethodne, u svojoj osnovi ima ideju selektivnog procesiranja informacija, tj. fokusiranja na određene informacije uz zanemarivanje ostalih. Tako će npr. neko ko već ima određeni stav (npr. protivi se vakcinaciji) biti „prijemčiv“ za (pogrešne) informacije koje potvrđuju njegov stav, dok će ostale zanemariti. Dakle, sam cilj procesiranja informacija je ono što unaprijed određuje ishod tog procesiranja, a ne nužno sistem (mod) koji je angažovan u procesiranju informacija (kao što to sugerise teorija klasičnog rezonovanja), niti sama tačnost informacije. Cilj informacije, odnosno krajnji ishod kojem ona u konačnici može da služi, važniji je faktor od same tačnosti, logičnosti i drugih karakteristika informacije. Naprimjer, što je više u nekoj lažnoj vijesti sadržano pozitivnih informacija koje se odnose na nečiju političku grupu, odnosno što više negativnih o protivničkoj, to će ta lažna vijest biti uvjerljivija dotičnom pojedincu (Van Bavel et al. 2021; Rathje et al. 2021). Jonas i sar. (2014) navode da će pojedinac rezonovati na motivisan način u situacijama odbrane od kognitivne disonance, otpora promjeni ili prijetnje identitetu. Poznato je da u situacijama kada su prisiljeni braniti svoj lični ili društveni identitet, pojedinci postaju više skloni da povjeruju informacijama koje su u skladu sa njihovim trenutnim uvjerenjima, nego onima koje im protivrječe (Kunda 1990). Po sličnom principu će se u pojedincu sukobiti njegova potreba za tačnošću i kolektivni motivi. Tako neka vijest može zazvučati „sumnjivo“ i netačno, ali ukoliko služi kolektivnim ciljevima pojedinca i konformira sa očekivanjima grupe, motivacija za preispitivanjem iste koja bi se inače javila će iščeznuti (Van Bavel et al. 2021). Motivisano rezonovanje je vrlo snažan faktor koji često smatraju glavnom psihološkom preprekom u borbi protiv pogrešnih informacija (MacFarlane et al. 2020). Ovakav stav je i razumljiv s obzirom na paletu vrlo snažnih grupnih identiteta koje pojedinac može imati.

Ovdje je važno naglasiti da je motivisano mišljenje više od puke psihološke pristranosti, zato što ono aktivno oblikuje način na koji nastaje „dokaz“ za neku tvrdnju, budući da privilegira uvjerenja koja su poželjna za određenu grupu ili identitet. Tako Battaly (2010) tvrdi da ova tendencija prerasta u epistemičku neodgovornost onda kada akteri nisu u stanju kritički razmotriti razloge koji su u osnovi svog rezonovanja, čime ugrožavaju intelektualne vrline poput otvorenog uma npr. Ovdje se, nažalost, ne radi tek o neutralnoj neodgovornosti, jer se zapravo sistematski pogoduje tom akteru koji kroz svoje motivisano rezonovanje ostaje u „zoni komfora“ vlastitih uvjerenja, što Battaly naziva epistemološkim samou-gađanjem (eng.

epistemic self-indulgence). Na ovaj način, motivisano mišljenje se kao strukturalna mana utkiva u epistemološku nejednakost u korist jedne grupe, a to je ona kojoj dotična individua pripada.

2.2. Teorije dualnog procesiranja

U razumijevanju kognitivnih faktora i procesa relevantne su i teorije zasnovane na ideji dualnog procesiranja (Stanovich & West 2000; Kahneman 2011), prema kojoj se kognitivni procesi odvijaju jednim od dva odvojena sistema: prvi koji je brz, automatski i intuitivan (Sistem 1), i drugi koji je spor, intencionalan i analitičan (Sistem 2). Sistem 1 rezultira brzim procjenama zasnovanim na heuristikama, dok se Sistem 2 angažuje kroz svjesno reznovanje i kritičku evaluaciju. Na sličnim osnovama model vjerovatnoće elaboracije kojim se nastoji objasniti persuazija (Cacioppo et al. 1986) sugerise dva načina obrade informacija zavisno od nivoa uloženog kognitivnog napora – sa zalaganjem i bez zalaganja. Naime, kako bi objasnili proces promjene stava navedeni autori se pozivaju na ove individualne razlike po nivou elaboracije tj. stepena u kojem je svaki pojedinac voljan i sposoban da preispita argumente koji mu se predstavljaju. Osobe visokog nivoa elaboracije pokazuju veću vjerovatnoću da će procesirati informacije centralnom rutom, a osobe niskog nivoa perifernom, što ih čini podložnim distrakcijama. Sama elaboracija može biti objektivna ili pristrasna, što će zavisiti od brojnih faktora, među kojima je, ponovo, i to koliko su lično investirani u određeno pitanje ili problem.

Brojna istraživanja, kao što bismo i očekivali, pokazuju da površno procesiranje informacija i procesiranje koje ne uključuje kognitivni napor povećava šansu da će pojedinac povjerovati u pogrešne informacije, dok intenzivno kognitivno procesiranje, s druge strane, omogućava pojedincu da lakše uoči greške i probleme koje informacija sadrži (Pennycook & Rand 2021). Međutim, kao što smo vidjeli, neka empirijska istraživanja otvaraju prostor za sumnju u ovako pojednostavljeno razumijevanje faktora koji se nalaze u osnovi podložnosti pogrešnim informacijama. Tako je npr. ustanovljeno da visok nivo numeričkih vještina i visok nivo obrazovanja nisu garant da će se pojedinac uspješno oduprijeti pogrešnim informacijama. Tako su recimo istraživanja o stavovima prema klimatskim promjenama (Drummond & Fischhoff 2017) i matičnim ćelijama (Traberg & van der Linden 2022) pokazala da osobe sa snažno izraženim stavom za ili protiv po nekom od ovih pitanja obično imaju visok nivo obrazovanja i numeričke vještine (tj. sposobnost i sklonost korištenja kvantitativnih informacija), što dovodi u pitanje protektivnu ulogu ovih karakteri-

stika. Kahan i sar (2017) su u svom istraživanju primjetili da osobe sa izraženim numeričkim sposobnostima donose bolje zaključke o kauzalitetu kad je problem o kojem rezonuju nepolitički (npr. evaluacija nekog proizvoda za njegu kože). Suprotno tome, kad se ti isti podaci predstave u kontekstu političkog problema (npr. kontrole posjedovanja oružja) primijećena je manja tačnost i jaka polariziranost među osobama sa boljim numeričkim sposobnostima. Ovakvi nalazi ukazuju na to da kognitivne vještine same po sebi nisu neprikosnoveni protektivni faktor kad je riječ o rezonovanju o svim temama. Dakle, pri razmatranju tema koje su za pojedinca inherentno važne, numerički sposobniji pojedinci koriste svoje kapacitete selektivno kako bi opravdali interpretaciju podataka na način koji će biti u skladu sa njihovim postojećim političkim stavovima, što pruža empirijsku potvrdu hipoteze o „kogniciji zaštite identiteta“ (*identity-protective cognition, ICT*, Kahan et al. 2007). Sve ovo ukazuje na međusobno preplitanje potrebe za tačnošću (istinom) i sociopolitičkih ciljeva zbog kojeg je, da bismo razumjeli individualnu osjetljivost na pogrešne informacije, neophodno razumjeti kontekst u kojem se određena informacija pojavljuje. Dakle, dihotomija (kako to inače i biva sa dihotomijama) između intuitivnog i analitičkog mišljenja previše je pojednostavljena: heuristike nisu nužno iracionalne, dok se, s druge strane, analitičko rezonovanje može instrumentalizovati za racionalizaciju već postojećih, okoštalih uvjerenja (Melnikoff & Bargh 2018). Ova perspektiva ponovo ukazuje na to da procjena racionalnosti ne zavisi isključivo od tipa procesa, već i od konteksta i ciljeva koji se slijede.

2.3. Aktivno otvoreno mišljenje

Saltor i sur. (2023) istraživali su da li sposobnost prepoznavanja lažnih vijesti zavisi od specifične tendencije u mišljenju nazvane aktivno otvoreno mišljenje (eng. *actively open-minded thinking, AOT*, Bronstein i sur. 2019), koju bismo najjednostavnije mogli opisati kao stil mišljenja gdje se informacije evaluiraju na način koji je neutralan u odnosu na već postojeća uvjerenja, da se aktivno traže alternativna objašnjenja, što pokazuje otvorenost za promjenu i kognitivnu fleksibilnost. Ova tendencija je posebno zanimljiva s aspekta mogućnosti intervencije i smatra se podložnijom modifikaciji nego što su to gore opisani kognitivni faktori. Utvrđeno je da su pojedinci sa aktivno otvorenim mišljenjem lakše uočavali lažne vijesti od drugih (Sator et al. 2023). Biddlestone i sur. (2025) su pokazali kako čak i kratka poruka koja promovise aktivno otvoreno mišljenje djeluje kao „kognitivna vakcina“ i smanjuje podložnost pogrešnim informacijama. Dakle, sklonost preispitivanju novih

informacija kao i sposobnost da se proces zaključivanja odvoji od vlastitih subjektivnih stavova važan je faktor u kreiranju otpornosti ka lažnim vijestima. Blizak ovom konceptu je i koncept potrebe za spoznajom (eng. *need for cognition*), koji karakterizira više skepticizma prema simplističkim objašnjenjima i emotivno nabijenim sadržajima. Osobe visokog nivoa potrebe za spoznajom bile su manje podložne pogrešnim informacijama (Leding & Antonio 2019). Dakle, stil mišljenja predstavlja još jedan potencijalni poligon na kojem se može usmjereno djelovati, stvaranjem navike aktivno otvorenog mišljenja, te time jačati otpornosti pojedinaca na pogrešne informacije i lažne vijesti.

3. OSOBINE LIČNOSTI I PODLOŽNOST POGREŠNIM INFORMACIJAMA

Pitanje zašto su neki ljudi više podložni pogrešnim informacijama od drugih svakako se nadovezuje, između ostalog, i na razlike u crtama ličnosti. Razumijevanje ove inherentne „ranjivosti“ na pogrešne informacije može biti korisno pri osmišljavanju interventnih strategija koje bi bile prilagođene individualnim razlikama u ličnosti. Također, poznato je i da su crte ličnosti povezane sa mnogim aspektima ponašanja na društvenim mrežama (Hall et al. 2013).

Novija istraživanja su se uglavnom fokusirala na dimenzije ličnosti iz Big Five modela, za koji se smatra da omogućava sveobuhvatno razumijevanje ličnosti i ponašanja (Paunonen & Ashton 2001) posmatrajući ličnost kao sklop ekstraverzije, neuroticizma, otvorenosti ka iskustvu, saradljivosti i savjesnosti na kontinuumu dva suprotna pola (Costa & McCrea 1992). Shodno tome, smatra se kako ove dimenzije u određenoj mjeri oblikuju i način na koji pojedinac ulazi u interakciju sa informacijama. Tako je jedna studija pokazala kako se na osnovu tzv. podatkovnog otiska (eng. *data footprint*) vidljivog na korisničkom profilu na društvenim mrežama može pouzdano prepoznati nečija ličnost (Azucar et al. 2018). Polazeći od ovih nalaza, u nastavku će biti detaljnije razmotrene pojedinačne dimenzije Big Five modela kako bi se bolje razumjela njihova uloga u interakciji s informacijama.

3.1. Ekstraverzija

Od pet dimenzija ličnosti Big Five modela, najkonzistentniji nalaz se odnosi na ekstraverziju kao dimenziju ličnosti i njenu pozitivnu povezanost sa vjerovanjem u pogrešne informacije (Wolverton & Stevens 2019; Sindermann et al. 2021; Ahmed

& Rasul 2022; Ahmed & Tan 2022), kao i dijeljenjem pogrešnih informacija (Ahmed & Rasul 2022; Lawson & Kakkar 2022). Treba ipak napomenuti da u nekim studijama ova povezanost nije bila značajna (Calvillo et al. 2021). Ekstraverti uživaju u druženju, asertivni su, pokazuju inicijativu i pozitivne emocije u društvenim situacijama. Odlikuje ih energičnost i aktivitet, kao i prijateljske interakcije sa drugim ljudima. Stoga i nije iznenađujuće da su u većoj mjeri osjetljivi na pogrešne informacije koje su neodvojive od društvenog konteksta.

3.2. Neuroticizam

Neuroticizam označava tendenciju ka doživljavanju neugodnih emocija poput ljutnje, anksioznosti, depresije i emocionalne ranjivosti, i mogli bismo ga opisati sa dva suprotna pola: osjetljivost (neurotičnost) nasuprot emocionalnoj stabilnosti. Osobe visokog neuroticizma se lahko uznemire, reaktivne su, nesigurne i nestabilne, te reaguju samosviješću na percipiranu prijetnju iz okoline. Većina istraživanja nije našla značajnu povezanost sa vjerovanjem u pogrešne informacije (Calvillo et al. 2021; Sindermann et al. 2021; Ahmed & Tan 2022). Također, dijeljenje pogrešnih informacija na društvenim mrežama je tek u nekoliciini istraživanja bilo pozitivno povezano sa neuroticizmom (Lawson & Kakkar 2022; Shephard et al. 2023), kao i nemogućnošću prepoznavanja pogrešnih informacija (Wolverton & Stevens 2019). Studije koje istražuju povezanost anksioznosti sa podložnošću pogrešnim informacijama daju raznolike rezultate. Povećano stanje anksioznosti (i.e. situacijsko iskustvo anksioznosti) može doprinijeti smanjenju podložnosti pogrešnim informacijama (Kuczek et al. 2021). Niska anksioznost, i kao crta ličnosti i kao stanje, dovedena je u vezu sa uspješnijim prepoznavanjem lažnih vijesti (Escolà-Gascón et al. 2023). S druge strane, prema studiji Freiling et al. (2023), anksioznost predstavlja pokretački faktor u vjerovanju i spremnosti na dijeljenje bilo koje vrste tvrdnji putem društvenih mreža, analizirajući dijeljenje sadržaja tokom COVID-19 razdoblja, gdje je povećana anksioznost doprinijela većem vjerovanju u različite tvrdnje, kao i njihovom dijeljenju. Istražujući mehanizme dezinformacija Lee et al. (2024) identificiraju anksioznost kao ključni faktor u načinu na koji dezinformacije utiču na pogrešne percepcije. Njihova studija pokazuje da su i direktni i indirektni porasti pogrešnih percepcija, posredovani anksioznošću, posebno povezani s dezinformacijama putem video+tekst sadržaja. Stoga, iako postoje indikacije o povezanosti, generalno se smatra da empirijski dokazi o relevantnosti neurotičnosti kao dimenzije ličnosti za razumijevanje vjerovanja u pogrešne informacije trenutno nisu

toliko ubjedljivi (Calvillo et al. 2024). Ovo je također u skladu sa rezultatima studije Vollebregt (2025) gdje se naglašava ograničena objašnjavajuća moć osobina ličnosti, te je istaknuto da se kulturni, politički i medijski konteksti moraju uzeti u obzir prilikom istraživanja povezanosti podložnosti online populizmu i neuroticizma.

3.3. Otvorenost (ka iskustvu)

Ova dimenzija ličnosti se odnosi na kompleksnost, dubinu i kvalitetu doživljaja kod jedne osobe, odražavajući njenu radoznalost, kreativnost i raznolikost iskustva, a razumijevamo je kroz dva suprotna pola: domišljatost/radoznalost nasuprot konzistentnosti/opreznosti. Osobe otvorene ka iskustvu preferiraju novine i raznolikost, a možemo ih opisati i kao maštovite i nezavisne, uključene u raznolike aktivnosti. S druge strane, osobe na suprotnom polu ove dimenzije ličnosti slijede rutinu, ustrajni su, a mogu djelovati i dogmatično.

Istraživanja po pitanju ove dimenzije ličnosti nisu jednoznačna. Kad je riječ o vjerovanju u pogrešne informacije, neke studije pokazuju negativnu korelaciju (Wolverton & Stevens 2019; Calvillo et al. 2024), neke pozitivnu (Ahmed & Rasul 2022), dok većina ne pronalazi nikakvu povezanost (Sindermann et al. 2021; Ahmed & Tan 2022). Jedna studija je pokazala da su osobe otvorene ka iskustvu manje sklone da podijele pogrešne informacije na društvenim mrežama (Lawson & Kakkar 2022), dok većina nije našla nikakvu povezanost sa dijeljenjem pogrešnih informacija (Ahmed & Rasul 2022; Ahmed & Tan 2022).

3.4. Savjesnost

Osobe sa izraženom savjesnošću su odgovorne, organizirane, sistematične, temeljite, usmjerene ka realizaciji postavljenih ciljeva i samodisciplinovane. Nasuprot toga, osobe niske savjesnosti su spontane, manje pažljive i manje sposobne da postave prioritete i kontrolišu svoje ponašanje u odnosu na zadatak/cilj. Istraživanja uglavnom pokazuju negativnu vezu sa vjerovanjem u pogrešne informacije (Wolverton & Stevens 2019; Calvillo et al. 2021; Ahmed & Rasul 2022) i dijeljenjem istih na društvenim mrežama (Ahmad & Rasul 2022; Ahmed & Tan 2022; Lawson & Kakkar 2022; Buchanan 2021). Moguća interpretacija je da su savjesnije osobe također i više skeptične i sklone da verificiraju informacije. Buchanan i Benson (2019) su u svom istraživanju pokazali da osobe niže savjesnosti same procjenjuju da bi bile sklone dijeljenjem povećati organski domet neke potencijalno netačne informacije. Ipak, u

nekim istraživanjima nije pronađena značajna povezanost sa vjerovanjem u pogrešne informacije (Sindermann et al. 2021; Ahmed & Tan 2022; Buchanan 2021).

3.5. Saradljivost

Dimenzija saradljivosti se odnosi na stepen spremnosti pojedinca da saradnju s drugima stavi ispred vlastitih potreba i želja. Za razliku od osoba visoke saradljivosti koje odlikuje toplina, ljubaznost i saosjećanje, osobe niske saradljivosti su kompetitivnije, više nezavisne i usmjerene na sebe, asertivne, skeptične prema drugima i sklonije da svojim potrebama daju prioritet. Saradljive osobe manje vjeruju u pogrešne informacije (Calvillo et al. 2021; Ahmed & Tan 2022), a prema nekim studijama manje su ih sklone i podijeliti na društvenim mrežama (Lawson & Kakkar 2022; Ahmed & Tan 2022). Buchanan i Benson (2019) su u svom istraživanju pokazali da osobe niže saradljivosti same procjenjuju da bi bile sklone dijeljenjem povećati *organski domet* neke potencijalno netačne informacije. Moguće tumačenje ovog nalaza je da su nisko saradljive osobe inače sklonije kritici i neprijateljskim stavovima (pri čemu su i same pogrešne informacije obično pretjerano negativne, tendenciozne i napadačke prema nekim grupama), te manje brinu o tome da li će povrijediti druge za razliku od saradljivijih osoba, koje bi, čak i ukoliko se lično slažu ili vjeruju određenoj informaciji, oklijevale da je podijele zbog potencijalne negativne reakcije drugih. Dakle, potrebno je razlikovati puko prepoznavanje/detektovanje lažnih informacija od spremnost da se one dalje šire. Moguće je da upravo ova distinkcija objašnjava ne tako ubjedljive rezultate vezane za ovu osobinu ličnosti, s obzirom na to da neka istraživanja nisu pronašla nikakvu povezanost saradljivosti i spremnosti da se pogrešne informacije podijele na društvenim mrežama (Buchanan 2021; Ahmed & Rasul 2022), dok su samo rijetka pokazala da su nisko saradljive osobe sposobnije prepoznati lažne naslove (Wolverton & Stevens 2019). S jedne strane moguće je da djeluje povjerenje u druge (u ovom slučaju u izvor informacije), a s druge oklijevanje da se podijele informacije koje bi mogle negativno utjecati na ostale.

S obzirom na navedeno možemo zaključiti da je potrebno još istraživanja o povezanosti Big Five dimenzija ličnosti sa vjerovanjem u pogrešne informacije. Trenutno, većina empirijskih istraživanja ukazuje na to da su ekstraverti ranjiviji na pogrešne informacije, dok savjesnost i saradljivost, čini se, protektivno djeluju tj. smanjuju ovu osjetljivost.

3.6. Osobine „mračne trijade“

U posljednje vrijeme se na polju psihologije ličnosti intenzivno istražuju osobine mračne trijade, tačnije narcizam, psihopatija i makijavelizam. Narcizam podrazumijeva percepciju vlastite grandioznosti i povlaštenosti. Psihopatija, između ostalog, uključuje visoku impulsivnost i odsustvo empatije, dok bismo makijavelizam najkraće mogli opisati kao manipulativnu ličnost (Paulhus & Williams 2002). U srži ove grupe osobina ličnosti je promovisanje samog sebe, emocionalna hladnoća i agresivna ponašanja. Mračna trijada se u nizu studija pokazala povezanom sa nizom problematičnih ponašanja, među kojima je i vjerovanje u teorije zavjere (March & Springer 2019). Cichocka i sar. (2016) su ustanovili da je narcizam, definisan kao pretjerana slika o sebi praćena potrebom za potvrđivanjem izvana i paranoidnom ideacijom, povezan sa prihvatanjem teorija zavjere, te se od svih osobina ličnosti danas smatra njegovim najboljim prediktorom (Jusić 2022). Zbog svega navedenog, ova grupa osobina ličnosti se istražuje kao značajan korelat načina na koji individue ulaze u interakciju sa informacijama.

U skladu s tim, narcizam se pokazao pozitivno povezanim sa vjerovanjem u pogrešne informacije (Enders et al. 2023; Escolà-Gascón et al. 2023), te dijeljenjem istih (Morosoli et al. 2023). Osim ove, utvrđena je i indirektna veza narcizma i dijeljenja pogrešnih informacija na način da je kod narcističnih osoba postojala jaka povezanost slučajne izloženosti vijestima i pogrešnih percepcija istih, kao i pogrešnih percepcija vijesti i dijeljenja pogrešnih informacija (Ames et al. 2006).

Psihopatija je pokazala direktnu povezanost sa vjerovanjem u pogrešne informacije (Enders et al. 2023; Morosoli et al. 2023). Što se tiče makijavelizma, rezultati su nešto manje ubjedljivi, s obzirom na to da neke studije nisu našle značajnu povezanost sa vjerovanjem u pogrešne informacije (Enders et al. 2023), no nekolicina jeste ustanovila pozitivnu povezanost sa dijeljenjem istih (Morosoli et al. 2023).

Kratko ćemo se ovdje osvrnuti i na psihopatološke osobine koje možemo kategorizirati kao poremećaje ličnosti, a koje su također ispitivane u kontekstu odnosa prema pogrešnim informacijama. Tako je u studiji koju su proveli Escolà-Gascón i sar. (2023) ustanovljeno da osobe sa shizotipnim, paranoidnim i histrioničnim poremećajem ličnosti nisu bile u stanju da prepoznaju lažne vijesti, te su bile ranjivije na njihove negativne efekte. Također, ovi ispitanici su ispoljili više kognitivnih pristranosti baziranih na sugestibilnosti i Barnum efektu.³ Prema rezultatima me-

3 Barnum efekt se odnosi na prihvatanje opisa nečije ličnosti kao ekskluzivnog, iako se isti zapravo može primjeniti na bilo koju osobu (Boyce & Geller 2002). Ova vrsta kognitivne pristranosti se može vidjeti i u

dijacijskih analiza, sklonost vjerovanju u pogrešne informacije, posebno uočljive kod individua sklonih deluzijama (gdje su pokazale povećano vjerovanje u naslove „lažnih vijesti“ nego u istinite naslove), djelimično se može objasniti njihovom tendencijom ka manje analitičkom i otvorenom načinu razmišljanja (Bronstein et al. 2019). Također, strah povezan sa sadržajem vijesti značajno ometa procese činjenične, racionalne analize, rezultirajući da osobe sa povišenim nivoom impulsivnosti, psihoticizmom, niskim sposobnostima analitičkog rasuđivanja, i sumnjičavosti, vjerovatnije povjeruju pogrešnim informacijama (Taurino et al. 2023). Štaviše, osim što ovo doprinosi lošijoj procjeni i procesu donošenja odluka, prema studiji Ecker et al. (2022), vjerovanje u pogrešne informacije zapravo ima dugotrajniji uticaj na proces razmišljanja, čak i nakon što je vjerovanje ispravljeno. Jedna od savremenih perspektiva za razumijevanje povećane podložnosti pogrešnim informacijama jeste holistički pristup koji ovu sklonost posmatra kao psihokognitivni fenotip. Na osnovu fenotipskih obilježja, utvrđena je povezanost s kognitivnim pristrasnostima, emocionalnom (ne)stabilnošću, grandioznošću, narcizmom, dispozicionim optimizmom, savjesnošću i drugim osobinama (Piksa et al. 2022).

Iako je potrebno još istraživanja o povezanosti osobina ličnosti sa podložnošću pogrešnim informacijama i lažnim vijestima, postoji mišljenje da bi intervencije na polju borbe protiv istih trebale uzeti u obzir faktor ličnosti, kao individualnih ranjivosti, te kroz razumijevanje te značajne uloge obogatiti kreiranje programa digitalne pismenosti (Taurino et al. 2023). Pri tome, plauzibilno je očekivati da se ova povezanost ostvaruje posredno kroz političku ideologiju i ponašanje na društvenim mrežama (Calvillo et al. 2024). Kako sada stvari stoje, ove intervencije bi posebno trebalo usmjeriti ka osobama koje pokazuju više nivoe ekstraverzije, narcizma, psihopatije i makijavelizma, uz niže nivoe savjesnosti i saradljivosti.

4. ZAKLJUČAK

Analiza dostupne literature i relevantnih istraživanja pokazuje da su individualne psihološke razlike jedan od ključnih faktora u razumijevanju zašto su neki ljudi podložniji pogrešnim informacijama i lažnim vijestima od drugih. Iako kognitivne sposobnosti i procesi, poput numeričke pismenosti, sklonosti analitičkom mišljenju i aktivno otvorenog mišljenja, mogu biti važni zaštitni faktori, njihov efekat mo-

drugim kontekstima. Studije ukazuju na to da su osobe koje nisu u stanju prepoznati lažne vijesti istovremeno osjetljive i na Barnum efekt, zbog čega se javilo pitanje da li se edukovanjem o Barnum efektu može smanjiti i negativan utjecaj lažnih vijesti (Escolà-Gascón et al. 2023).

že biti oslabljen kada su u konfliktu sa motivacionim i identitetskim potrebama pojedinca. Teorije poput motivisanog rezonovanja i „kognicije zaštite identiteta“ ukazuju na to da pojedinci često (nesvjesno) obrađuju informacije selektivno, kako bi zaštitili vlastita uvjerenja i grupnu pripadnost, čak i kada posjeduju visoke kognitivne kapacitete. S druge strane, osobine ličnosti, kao što su ekstraverzija, savjesnost i saradljivost iz Big Five modela, te osobine mračne trijade (narcizam, psihopatija, makijavelizam), također pokazuju značajnu, iako često nejednaku, povezanost s vjerovanjem u i dijeljenjem pogrešnih informacija. Ekstraverzija se povezuje sa većom podložnošću i dijeljenjem dezinformacija, dok savjesnost i saradljivost mogu djelovati protektivno. Osobe s izraženim osobinama mračne trijade, posebno narcizma i psihopatije, pokazuju veću sklonost vjerovanju i širenju netačnih informacija, često iz egocentričnih i manipulativnih pobuda. Važno je istaći da podložnost pogrešnim informacijama nije samo rezultat nedostatka znanja, već kompleksne interakcije kognitivnih stilova, emocionalne reaktivnosti, ličnih uvjerenja, socijalnog identiteta i osobina ličnosti. Stoga su strategije za jačanje otpornosti na pogrešne informacije najefikasnije kada se ne svode samo na razvijanje kognitivnih kapaciteta, već i kada uzimaju u obzir i psihološke predispozicije pojedinaca. Intervencije usmjerene na razvijanje metakognitivne svijesti, emocionalne regulacije i aktivno otvorenog mišljenja mogu predstavljati posebno vrijedan alat u prevenciji negativnog uticaja pogrešnih informacija.

Smatramo da se otpornost prema pogrešnim informacijama mora graditi višeslojno, kroz edukaciju, ali i kroz psihološko osnaživanje pojedinaca, jer su individualne razlike u načinu na koji percipiramo, interpretiramo i širimo informacije ključne za razumijevanje i suzbijanje ovog globalno prisutnog fenomena.

LITERATURA

1. Ahmed, Saifuddin, Muhammed Ehab Rasul (2022), "Social media news use and COVID-19 misinformation engagement: survey study", *J Med Internet Res*, 24, e38944.
2. Ahmed, Saifuddin, Han Wei Tan (2022), "Personality and perspicacity: Role of personality traits and cognitive ability in political misinformation discernment and sharing behavior", *Personality and Individual Differences*, 196, 111747.
3. Allcott, Hunt, Matthew Gentzkow (2017), "Social media and fake news in the 2016 election", *Journal of economic perspectives*, 31(2), 211-236.

4. Ames, Daniel, Paul Rose, Cameron P. Anderson (2006), "The NPI-16 as a short measure of narcissism", *Journal of Research in Personality*, 40, 440–450.
5. Azucar, Danny, Davide Marengo, Michele Settanni (2018), "Predicting the Big 5 personality traits from digital footprints on social media: A meta-analysis", *Personality and Individual Differences*, 124, 150–159.
6. American Psychological Association. (2018), "Disinformation", u: *APA Dictionary of Psychology*. Dostupno na: <https://dictionary.apa.org/disinformation>
7. Bago, Bence, David G Rand, Gordon Pennycook (2020), "Fake news, fast and slow: Deliberation reduces belief in false (but not true) news headlines", *Journal of experimental psychology: general*, 149(8), 1608.
8. Battaly, Heather (2010), "Epistemic Self-Indulgence", *Metaphilosophy*, 41(1-2), 214-234.
9. Biddlestone Mikey, Carolin-Theresa Ziemer, Rakoen Maertens, Jon Roozenbeek, Sander van der Linden (2025), "Norm-Enhanced Prebunking for Actively Open-Minded Thinking Indirectly Improves Misinformation Discernment and Reduces Conspiracy Beliefs", *Journal of Experimental Social Psychology*, 121, 104818.
10. Boyce, Thomas E., E. Scott Geller (2002), "Using the Barnum effect to teach psychological research methods", *Teaching of Psychology*, 29(4), 316–318.
11. Bronstein, Michael V., Gordon Pennycook, Adam Bear, David G. Rand, Tyrone Cannon (2019), "Belief in fake news is associated with delusionality, dogmatism, religious fundamentalism, and reduced analytic thinking", *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 8(1), 108–117.
12. Buchanan, Tom, Vladlena Benson (2019), "Spreading disinformation on Facebook: do trust in message source, risk propensity, or personality affect the organic reach of "fake news"?" *Social media + society*, 5(4), 2056305119888654.
13. Buchanan, Tom (2021), "Trust, personality, and belief as determinants of the organic reach of political disinformation on social media", *The Social Science Journal*, 62(3), 633–644.
14. Cacioppo, John T., Richard E. Petty, Feng Kao Chuan, Regina Rodriguez (1986), "Central and peripheral routes to persuasion: An individual difference perspective", *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(5), 1032–1043.

15. Calvillo, Dustin P., Ryan J. B. Garcia, Kiana Bertrand, Tommi Mayers (2021), "Personality factors and self-reported political news consumption predict susceptibility to political fake news". *Personalitx and Individual Differences*, 174, 110666.
16. Calvillo, Dustin P., Alex León, Abraham M. Rutchick (2024), "Personality and misinformation", *Current Opinion in Psychology*, 55, Article 101752.
17. Cichocka, Aleksandra, Marta Marchlewska, Agnieszka Golec de Zavala (2016), "Does self-love or self-hate predict conspiracy beliefs? Narcissism, self-esteem, and the endorsement of conspiracy theories", *Social Psychological and Personality Science*, 7(2), 157–166.
18. Costa, Paul T., Robert R McCrea (1992), "Normal personality assessment in clinical practice: The NEO Personality Inventory", *Psychological Assessment*, 4, 5–13.
19. Douglas, Karen M., Robbie M. Sutton (2023), "What are conspiracy theories? A definitional approach to their correlates, consequences, and communication", *Annual review of psychology*, 74(1), 271-298.
20. Drummond, Caitlin, Baruch Fischhoff (2017), "Individuals with greater science literacy and education have more polarized beliefs on controversial science topics", *PNAS*, 114, 9587–9592.
21. Ecker, Ullrich K. H., Stephan Lewandowsky, John Cook, Philipp Schmid, Lisa K. Fazio, Nadia Brashier, Panayiota Kendeou, Emily K. Vraga, Michelle A. Amazeen (2022), "The psychological drivers of misinformation belief and its resistance to correction", *Nature Reviews Psychology*, 1(1), 13-29.
22. Enders, Adam, Klostad Casey, Justin Stoler, Joseph E. Uscinski (2023), "How anti-social personality traits and anti-establishment views promote beliefs in election fraud, QAnon, and COVID-19 conspiracy theories and misinformation", *American Politics Research*, 51, 247–259.
23. Escolàcón, Álex, Neil Dagnall, Andrew Denovan, Kenneth Drinkwater, Miriam Diez-Bosch (2023), "Who falls for fake news? Psychological and clinical profiling evidence of fake news consumers", *Personality and Individual Differences*, 200, 111893.
24. Freiling, Isabelle, Nicole M. Krause, Dietram A. Scheufele, Dominique Brossard (2023), "Believing and sharing misinformation, fact-checks, and accurate information on social media: The role of anxiety during COVID-19", *New media & society*, 25(1), 141-162.
25. Goldman, Alvin I. (2001), "Experts: Which ones should you trust?", *Philosophy and phenomenological research*, 63(1), 85-110.

26. Hall, Jeffrey A., Natalie Pennington, Allyn Lueders (2013), "Impression management and formation on Facebook: A lens model approach", *New Media & Society*, 16(6), 958–982.
27. Jonas, onas, Eva, Ian McGregor, Johannes Klackl, Dmitrij Agroskin, Immo Fritzsche, Colin Holbrook, Kyle Nash, Travis Proulx, Markus Quirin (2014), "Threat and defense: From anxiety to approach", In: M. P. Zanna & J. M. Olson (Eds.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 49, Elsevier, 219–286.
28. Jusić, Mersiha (2022), "Psihologija vjerovanja u teorije zavjere", *Pregled – časopis za društvena pitanja*, 63(3), 57-79.
29. Kahan, Dan M., Donald Braman, John Gastil, Paul Slovic, C. K. Mertz (2007), "Culture and identity-protective cognition: Explaining the white-male effect in risk perception", *Journal of Empirical Legal Studies*, 4(3), 465-505.
30. Kahan Dan M., Ellen Peters, Erica C. Dawson, Paul Slovic (2017), "Motivated numeracy and enlightened self-government", *Behavioural public policy*, 1(1), 54-86.
31. Kahneman, Daniel (2011), *Thinking, fast and slow*, Straus and Giroux, Farrar
32. Kuczek, Marta, Malwina Szpitalak, Romuald Polczyk (2021), "Anxious and distrustful: How do state anxiety and memory distrust influence the misinformation effect?", *Polish Psychological Bulletin*, 52(4) 341–348.
33. Kunda, Ziva (1990), "The case for motivated reasoning", *Psychological Bulletin*, 108(3), 480–498.
34. Lawson, M. Asher, Hemant Kakkar (2022), "Of pandemics, politics, and personality: the role of conscientiousness and political ideology in the sharing of fake news", *Journal of Experimental Psychology: General*, 151, 1154–1177.
35. Leding, Juliana K., Lilyeth Antonio (2019), "Need for cognition and discrepancy detection in the misinformation effect", *Journal of Cognitive Psychology*, 31(4), 409–415.
36. Lee, Jiyoung, Michael Hameleers, Soo Yun Shin (2024), "The emotional effects of multimodal disinformation: How multimodality, issue relevance, and anxiety affect misperceptions about the flu vaccine", *New media & society*, 26(12), 6838-6860.
37. Loomba, Sahil, Alexandre de Figueiredo, Simon J. Piatek, Kristen de Graaf, Heidi J. Larson (2021), "Measuring the impact of COVID-19 vaccine misinformation on vaccination intent in the UK and USA", *Nature human behaviour*, 5(3), 337-348.

38. MacFarlane, Douglas, Mark J. Hurlstone, Ullrich K. H. Ecker (2020), "Protecting consumers from fraudulent health claims: A taxonomy of psychological drivers, interventions, barriers, and treatments", *Social Science & Medicine*, 259, 112818.
39. March, Evita, Jordan Springer (2019), "Belief in conspiracy theories: the predictive role of schizotypy, Machiavellianism, and primary psychopathy", *PLoS One*, 14, e0225964,
40. Melnikoff, David E., John A. Bargh (2018), "The mythical number two", *Trends in cognitive sciences*, 22(4), 280-293.
41. Morosoli, Sophie, Peter van Aelst, Edda Humprecht, Anna Staender, Frank Esser (2023), "Identifying the drivers behind the dissemination of online misinformation: a study of political attitudes and individual characteristics in the context of engaging with misinformation on social media, *American Behavioral Scientist*, 69(2), 148-167.
42. Paulhus, Delroy L., Kevin M. Williams (2002), "The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy, *Journal of Research in Personality*, 36, 556–563.
43. Paunonen, Sampo V. Michael C. Ashton (2001), "Big Five Factors and facets and the prediction of behavior", *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 524–539.
44. Pennycook, Gordon, David G. Rand (2019), "Lazy, not biased: susceptibility to partisan fake news is better explained by lack of reasoning than by motivated reasoning", *Cognition*, 188, 39–50.
45. Pennycook, Gordon, David G. Rand (2021), "The psychology of fake news", *Trends in cognitive sciences*, 25(5), 388-402.
46. Piksa, Michal, Karolina Noworyta, Jan Piasecki, Pawel Gwiazdzinski, Aleksander B. Gundersen, Jonas Kunst, Rafal Rygula (2022), "Cognitive processes and personality traits underlying four phenotypes of susceptibility to (mis) information", *Frontiers in Psychiatry*, 13, 912397.
47. Rathje, Steve, Jay J. Van Bavel, Sander van der Linden (2021), "Out-group animosity drives engagement on social media", *Proceedings of the national academy of sciences*, 118(26), e2024292118.
48. Roozenbeek, Jon, Claudia R. Schneider, Sarah Dryhurst, John Kerr, Alexandra L. J. Freeman, Gabriel Recchia, Anne Marthe van der Bles, Sander van der Linden (2020), "Susceptibility to misinformation about COVID-19 around the world", *Royal Society open science*, 7(10), 201199.

49. Saltor, Joan, Itxaso Barberia, Javier Rodríguez-Ferreiro (2023), "Thinking disposition, thinking style, and susceptibility to causal illusion predict fake news discriminability", *Applied Cognitive Psychology*, 37(2), 360-368.
50. Shephard, Mark P., David J Robertson, Narisong Huhu, Anthony Anderson (2023), "Everyday non-partisan fake news: sharing behavior, platform specificity, and detection", *Front Psychol*, 14, 1118407.
51. Sindermann, Cornelia, Helena Sophia Schmitt, Dmitri Rozgonjuk, Jon D. Elhai, Christian Montag (2021), "The evaluation of fake and true news: on the role of intelligence, personality, interpersonal trust, ideological attitudes, and news consumption", *Heliyon*, 7, e06503.
52. Stanovich, Keith E., Richard F. West (2000), "Advancing the rationality debate", *Behavioral and brain sciences*, 23(5), 701-717.
53. Taurino, Alessandro, Maria Hedwig Colucci, Morena Bottalico, Tamara Patrizia Franco, Giuseppe Volpe, Mariagrazia Violante, Ignazio Grattagliano, Domenico Laera (2023), "To believe or not to believe: Personality, cognitive, and emotional factors involving fake news perceived accuracy", *Applied Cognitive Psychology*, 37(6), 1444-1454.
54. Traberg, Cecilie S., Sander van der Linden (2022), "Birds of a feather are persuaded together: perceived source credibility mediates the effect of political bias on misinformation susceptibility", *Personality and Individual Differences*, 185, 111269.
55. Van Bavel, Jay J., Alizabeth A. Harris, Phillip Pärnamets, Steve Rathje, Kimberly C. Doell, Joshua A. Tucker (2021), "Political Psychology in the Digital (mis)Information age: A Model of News Belief and Sharing", *Social Issues and Policy Review*, 15(1), 84-113.
56. Vollebregt, Owen (2025), *The Role of Openness and Neuroticism in Cognitive Susceptibility to Anti-Immigrant Populist Messages on Social Media: A Comparative Study Among 18-to 30-Year-Olds in the Netherlands and Türkiye*, Utrecht University. Dostupno na <https://studenttheses.uu.nl/handle/20.500.12932/50431>
57. Wolverton, Colleen, David Stevens (2020), "The impact of personality in recognizing disinformation", *Online Information Review*, 44(1), 181-191.
58. Ziemer, Carolin-Theresa, Tobias Rothmund (2024), "Psychological underpinnings of misinformation countermeasures: A systematic scoping review", *Journal of Media Psychology: Theories, Methods, and Applications*, 36(6), 397-409.

SOME INDIVIDUAL DIFFERENCES AS A BASIS FOR SUSCEPTIBILITY TO MISINFORMATION AND FALSE NEWS

Summary:

The increase in the amount of misinformation and fake news, especially on social networks and on critically important topics, poses a threat to informed decision-making, both at the individual level and at the collective level. Although media literacy is often touted as the solution, psychological factors also play a key role in strengthening resistance to misinformation. This paper deals with understanding resilience through the analysis of cognitive, emotional-motivational and social processes, which include critical thinking, self-awareness and emotional regulation. We investigate how personality traits function as a filter of information from the outside and interact with social identity and group dynamics, potentially increasing susceptibility to misinformation and fake news. The most significant finding of the work is that resilience is not only a cognitive skill but a much broader psychological capacity based on individual differences and social context. In the paper, we emphasize how these insights can serve as a basis for targeted and theoretically grounded interventions aimed at strengthening resistance to misinformation. Finally, we conclude that resilience to misinformation represents a vital community resource that needs to be proactively nurtured, not only through reactive media strategies but also through preventive psychoeducational work.

Keywords: resilience; misinformation; fake news; personality traits; Big five

Adrese autorica
Authors' address

Mersiha Jusić
Internacionalni univerzitet u Sarajevu
mjusic@ius.edu.ba

Lejla Mustoo Başer
Internacionalni univerzitet u Sarajevu
lmustoo@ius.edu.ba