

Георги Карастоянов

**ИНДИВИДУАЛНИ РАЗЛИЧИЯ
ПРИ ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ**

София, 2018

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на автора и на издателство „Изток-Запад“.

За корицата са използвани картини на художника
Васил Иванов (1909 – 1975)

Individual Differences in Decision Making

- © Georgi Karastoyanov, author, 2018
- © Iztok-Zapad Publishers, 2018

- © Георги Карастоянов, автор, 2018
- © Издателство „Изток-Запад“, 2018

ISBN 978-619-01-0306-6

ГЕОРГИ КАРАСТОЯНОВ

ИНДИВИДУАЛНИ
РАЗЛИЧИЯ
ПРИ ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ



*На моите най-близки:
Дафина, Виктор, Марина, Георги, Рада и Мария*

Всеки ден вземаме решения. Много решения! От най-дребните на пръв поглед – кога да се събудим, да вземем ли душ, какво да закусим, до много важните решения, които предопределят посоката на живота ни – какво да учим, какво да работим, кого да изберем за партньор в живота и т.н. Даже когато избираме да не вземем решение, ние пак вземаме решение! Всъщност кои сме ние в голяма степен се определя от решенията, които вземаме.

Защо избираме едно решение пред други алтернативи? От нас ли зависи какво решение ще вземем, или ситуацията предопределя решението, което ще вземем?

Преди време в монографията „Психология на преднамереното влияние“ (2012) се опитах да отговоря на този въпрос от гледна точка на това, как възприемането на ситуацията и другите хора като част от нея влияят върху избора на решенията, които вземаме, когато преднамерено се опитват да ни влияят. За изминалите шест години от публикуването на книгата, общувайки с нейните читатели и студентите, избрали (взели решението!) да учат дисциплините „Психология на социалното влияние“ във Военната академия и „Техники за социално влияние“ в Софийския университет, реших, че темата заслужава по-задълбочено внимание и емпирично изследване как различните хора вземат решение. Надявам се тази книга да помогне за по-доброто разбиране как хората се различават, когато вземат решение.

Благодаря на доц. Маргарита Бакрачева, която беше необходимият за всеки научен труд критичен поглед, помогна ми да прецизирам идеите и текста и беше мой научен редактор! Благодаря на рецензентите на монографията проф. Снежана Илиева, проф. Гошо Петков и доц. Румяна Карева за препоръките и подкрепата!

От автора

СЪДЪРЖАНИЕ

ВЪВЕДЕНИЕ / 11

ЧАСТ ПЪРВА

ЕВОЛЮЦИЯ НА МОДЕЛИТЕ ЗА ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ / 19

Глава първа. Модели на нормативната рационалност.....	21
Глава втора. Модели на ограничената рационалност	26
Глава трета. Модели на изкривената рационалност.....	32
Глава четвърта. Модели на екологичната рационалност	38
Глава пета. Модели на дуалната рационалност	44
Глава шеста. Таксономично групиране на моделите на вземане на решение	63
Глава седма. Съвременни тенденции в изследването на индивидуалните различия и вземането на решение.....	66

ЧАСТ ВТОРА

КОГНИТИВЕН СТИЛ И СТИЛ НА ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ / 75

ГЛАВА ПЪРВА. КОГНИТИВЕН СТИЛ.....	77
1.1. Дефиниране на когнитивния стил	77
1.2. Таксономии на когнитивните стилове.....	80
1.3. Когнитивният стил като реализация на идеите на Юнг за психичните функции и до развитието им от Майерс и Бригс.....	83
ГЛАВА ВТОРА. СТИЛ НА ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ	91
2.1. Дефиниране на стила на вземане на решение.....	91
2.2. Таксономии на стиловете на вземане на решение	93
2.3. Динамичен модел на стила на вземане на решение	96
2.4. Петдименсионален модел на основните стилове на вземане на решение на Сузане Скот и Реджиналд Брус	102
ГЛАВА ТРЕТА. ЕМПИРИЧНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА КОГНИТИВНИЯ СТИЛ И СТИЛА НА ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ	108
3.1. Цел, задачи, обща хипотеза, методи и извадки.....	108
3.2. Конструирание и адаптиране на методики за изследване.....	111
3.2.1. Адаптиране на въпросник за изследване предпочитанието към рационална и преживелищна преработка на информацията	111
3.2.2. Валидиране на въпросник за основните стилове на вземане на решение (General Decision Making Style Inventory, Scott & Bruce, 1995).....	113
3.2.3. Конструирание на скали за валидиране на динамичния модел на стила на вземане на решение ...	128
3.2.4. Определител на темперамента на Дейвид Кирси (Keirseu Temperament Sorter)	134
3.3. Когнитивен стил (по Юнг) и стил на вземане на решение	134
3.4. Когнитивен стил (по Епщайн) и стилове на вземане на решение...140	
3.5. Индивидуални предпочитания към търсенето на информация и броя на решенията, които се генерират, и стила на вземане на решение.....	145

ЧАСТ ТРЕТА

**САМОРЕГУЛАЦИЯ И СТИЛ
НА ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ / 147**

ГЛАВА ПЪРВА. ИНДИВИДУАЛНИ РАЗЛИЧИЯ В САМОРЕГУЛАЦИЯТА НА ПОВЕДЕНИЕТО.....	149
1.1. Мотивационни аспекти на теорията на Епщайн	149
1.2. Регулаторен фокус.....	154
1.3. Оценъчна и локомотивна мода на саморегулацията.....	161
1.4. Индивидуални различия, свързани с интерперсоналните фактори, влияещи на саморегулацията – потребност от свързаност и страх от негативна оценка.....	167
1.4.1. Мотивация за свързаност	167
1.4.2. Страх от негативна оценка.....	170
1.5. Афективна саморегулация.....	172
ГЛАВА ВТОРА. ЕМПИРИЧНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА ИНДИВИДУАЛНИТЕ РАЗЛИЧИЯ В САМОРЕГУЛАЦИЯТА И СТИЛА НА ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ	178
2.1. Цел, задачи, обща хипотеза, методи и извадки.....	178
2.2. Адаптиране на методики за изследване.....	181
2.2.1. Адаптиране на въпросник за изследване на регулаторния фокус	181
2.2.2. Адаптиране на въпросник за изследване на регулаторната мода	186
2.2.3. Адаптиране на въпросник за потребност от свързаност	187
2.2.4. Адаптиране на кратък въпросник за страха от негативна оценка	189
2.2.5. Други методи на изследване	191
2.3. Регулаторен фокус, регулаторна мода и стил на вземане на решение	193
2.4. Индивидуални различия, свързани с интерперсоналните фактори, влияещи на саморегулацията (потребност от свързаност и страх от негативна оценка), и стил на вземане на решение	199

2.5. Афективна регулация и стил на вземане на решение	202
2.5.1. Преживяване на стрес и справяне с него.....	202
2.5.2. Когнитивен стил и стрес.....	206
2.5.3. Преживяване на стрес и стил на вземане на решение...	207
2.5.4. Справяне със стреса (конструктивно мислене) и стил на вземане на решение.....	211
2.6. Допълнително изследване на факторната структура на основните стилове на вземане на решение	213

Общи изводи и заключение / 221

Библиография / 233

ВЪВЕДЕНИЕ

Вземането на решение е сред най-важните процеси, свързани с функционирането на човека и човешката цивилизация. Изследванията в тази област имат дълга история и могат да бъдат проследени от Древна Гърция до наши дни. За начало на модерните проучвания на процеса на вземане на решение обикновено се приемат трудовете на Франк Рамзи (1931) или Джон фон Нойман и Оскар Моргенщерн (Von Neumann & Morgenstern, 1944). Още с дефинирането на влиятелния и в наши дни (а в някои научни области и водещ) модел на нормативната (перфектната) рационалност при вземането на решение той е доразвиван или отричан от последвалите го модели на ограничената рационалност, на изкривената рационалност, на екологичната рационалност и на дуалната рационалност при вземането на решение. Критичният анализ обаче показва, че теориите, които изграждат най-популярните модели, акцентират върху това, как проблемът, по който се взема решение, и ситуацията влияят върху процеса на вземане на решение (Kleindorfer, Kunreuther & Schoemaker, 1993) и като че ли изхождат от презумпцията, че няма индивидуални различия сред вземащите решение. Ако все пак се допускат такива различия, те се свързват най-вече с когнитивната преработка на информацията – рационална или аналитична; степента на удовлетвореност от информацията, за да се вземе решение, броя изследвани алтернативи за вземане на решение или психичните функции на възприемане и оценка на информацията.

Задълбоченият анализ на водещите теории за вземане на решение от средата на миналия век до наши дни показва, че остава недоизяснено как хората се различават, когато вземат решения – те сякаш потискат индивидуалните различия в емоциите, нагласите, мотивационните тенденции и вярвания за себе си, другите

и света, за да се подчиняват на законите на рационалността (макар и в ограничена степен, ако следваме Хърбърт Саймън) или на несъзнаваните когнитивни евристики (без значение дали става дума за идеите на Канеман, или Гигеренцер) и като че ли действат само на когнитивно равнище. Това определя водещите теории за вземане на решение като ситуационистки, тъй като те изследват и обясняват само влиянието на ситуационните фактори и характеристиките на решението върху процеса на вземане на решение.

Подходът, опитващ се да ревизира класическите нормативни теории, може да бъде определен като „поведенческа икономика“ (behavioral economics). Това отделно направление в съвременната икономическа теория се опитва да психологизира моделите на вземане на решение и всъщност използва постиженията само на когнитивната психология, а не на бихевиоризма, както може да се предположи от наименованието. Някои автори смятат, че по-правилното наименование на това направление би било когнитивна икономика (вж. по-подробно Канев, 2016). Типичен пример е популярната книга на Даниел Канеман „Thinking, Fast and Slow“ (Kahneman, 2011), преведена на български под заглавието „Мисленето“ (2012), където той популяризира дуалните модели на функциониране на психиката, възникнали през 70-те години на миналия век. Представеният в нея модел обаче е доста ограничен, тъй като избирателно са използвани само постиженията на психологията, свързани с когнитивното равнище на функциониране (и то само тези, които подкрепят авторската теза), оставящи впечатлението за човешката личност като регулирана само от когнитивни изкривявания и грешки, които системно я отклоняват от перфектната рационалност и се пренебрегва наличието на мотивационни тенденции и вярвания за себе си, другите и света.

Влиянието на поведенческата икономика¹ е изключително силно в много научни области, включително психологията, и им задава ограничаващи рамки на изследване. Така например едва през настоящия век психолозите си позволиха да допуснат, че идеите на Саймън за тенденцията в поведението на хората да взе-

¹ Поведенческата икономика е добре представена пред българския читател от проф. Димитър Канев в „Архитектура на избора“ (2016).

мат не оптималното, а „удовлетворителното решение“ могат да бъдат свързани с индивидуални различия и тази тенденция може и да не е универсална, тъй като някои хора имат силно изразена тенденция да максимизират, т.е. да търсят най-доброто решение. От друга страна поведенческите икономисти популяризират постиженията на съвременната психология или поне тези, които преценяват за полезни (макар понякога да го правят по начина, по който „дяволът чете Евангелието“), но за масовата публика в повечето случаи всички заслуги се приписват на икономистите. Такъв е случаят с дуалните модели на функциониране на психиката (известни и като система 1 и система 2), възникнали през 70-те години на миналия век и наложили се като един от водещите концепти в психологията, станали известни след публикуването на книгата на Канеман (2012) и обикновено свързвани с неговото име, независимо че той коректно е посочил проф. Сиймор Епщайн като техен създател в предговора на книгата. Без да бъде отричана научната и най-вече практикоприложната стойност на поведенческата икономика, тя все пак си остава направление в съвременната икономическа теория, което до голяма степен обяснява фрагментарния и повърхностен поглед върху човека и неговата психична регулация, както и negliжирането на индивидуалните различия между хората.

Всъщност хората се различават по това, как обичайно подхождат към вземането на решение и тези различия влияят върху различни аспекти на резултатите от взетото решение. Изследването на индивидуалните различия при вземането на решение и най-вече разбирането за стила на вземане на решение като най-открояващо се индивидуално различие е сравнимо с парадигмата на индивидуалните различия в психологията и през последните години психолозите изследователи проявяват засилен интерес към него (Allinson & Hayes, 1996; Spicer & Sadler-Smith, 2005; Riding & Rayner, 2013). Все още обаче остават неясни теоретичното концептуализиране на стила на вземане на решение и стиловите различия (Kozhevnikov, 2007; Appelt et al., 2011). Една от причините е, че първите изследвания на стила на вземане на решение са под влияние на поведенческата икономика (а и част от изследователите са икономисти) и поради търсената специфика,

се свързват най-вече с когнитивна преработка на информацията. В края на миналия век повечето автори в областта приемат, че стилите различия могат да бъдат разбрани най-добре от гледна точка на количеството информация, която се събира и анализира (Riding, 1997), или че стилите различия се обуславят от аналитичната и интуитивната информационна преработка (Pacini & Epstein, 1999). Това обаче поставя въпроса, има ли различия между понятията *стил на вземане на решение* и *когнитивен стил*, щом те се използват взаимозаменяемо? Ако има различия, стилът на вземане на решение подкомпонент ли е на по-общия когнитивен стил, каквито са вижданията на редица влиятелни изследователи като Мария Кожевников (Kozhevnikov, 2007), или стилът на вземане на решение е различен концепт, който има когнитивен компонент.

Независимо че съществуват различни конструкции, които идентифицират индивидуалните различия при вземане на решения, стилът на вземане на решение като че ли е най-изследваният, а и най-определящият, когато говорим за индивидуални различия между хората. След дълги проучвания стигнахме до извода, че концепцията и въпросникът на Скот и Брус за основните стилове на вземане на решение (General Decision-Making Style, Scott & Bruce, 1995) са най-всеобхватният, най-използваният и най-валидиращият концепт и инструмент за изследването му. Вероятно причина за това е самата идея на създаването му и нейната успешна реализация – авторите си поставят задачата да интегрират всички по-ранни изследвания в областта на стила на вземане на решение, като концепцията и инструментът, който я операционализира, да бъдат емпирично верифицирани. Така се преодолява една голяма слабост в тази изследователска област – част от моделите за стила на вземане на решение са извлечени въз основа на теоретични допускания и емпиричната им валидност остава недоказана или спорна, макар да са доказали ефективността си при обучения на възрастни (например динамичния модел за вземане на решение на Драйвър и Брюсо, който не успяме да верифицираме в представеното тук емпирично изследване), а други, като този на Къртън, са прекалено частни и се отнасят до определени контексти на вземане на решение. Концептът за

основните стилове на вземане на решение предполага наличието на пет основни стила на вземане на решение – *рационален, интуитивен, зависим, избягващ и спонтанен*. Те са независими, но не и взаимноизключващи се, т.е. хората често ги използват съвместно. Критичният анализ на литературата показва, че рационалният и интуитивният стил са свързани с по-ранни изследвания на когнитивния стил, докато за останалите три стила – избягващ, зависим и спонтанен, все още липсва концептуална база за разбирането им (Scott & Bruce, 1995; Thunholm, 2004).

Недостатъчното изследване на индивидуалните различия при вземане на решение и подценяването им в основните теоретични модели за вземане на решение, както и неизяснената концептуална база на част от стиловете на вземане на решение са научното предизвикателство, на което се прави опит да се отговори в монографията. Независимо от общите закономерности, постулирани от класическите модели на вземане на решение, които не отхвърляме, хората се различават по начина на вземане на решение. В този смисъл психологическото изследване на индивидуалните различия при вземане на решение е важно допълнение към основните теоретични модели и допринася за по-пълното разбиране на процеса на вземане на решение и създаване на предпоставки за оптимизирането му, отчитайки индивидуалните различия.

Изясняването на психичните механизми, които формират основните стилове на вземане на решение, е важно и в прагматичен аспект, тъй като дава възможност да се предскаже устойчивостта на моделите на вземане на решение предвид надситуационната личностна диспозиция, а в индивидуален аспект себепознанието позволява личностно развитие и оптимизиране на процеса на вземане на решение. Изследването и изясняването на концептуалната база на типичните модели, по които хората вземат решение, биха били полезни в различни социални и професионални среди (образование, работна среда, спорт, здраве и т.н.). Те биха спомогнали за предсказване и повлияване на поведението в различни среди и ситуации, при формирането и развитието на екипи, определяне на потребностите от обучение, кариерно развитие, преодоляване на трудности в комуникацията и сътрудничеството, разрешаване на проблеми, вземане на групови решения и изпълнението им. В

крайна сметка разбирането за индивидуалните различия в процеса на вземане на решение на практика засяга цялостната човешка дейност от индивидуалното развитие и психичното благополучие на отделния човек до глобалните проблеми на обществото, което предопределя актуалността и социалната значимост на изследването.

Основната цел на монографията е на основата на теоретичен анализ и емпирични изследвания да се разкрият психологичните механизми, които обясняват индивидуалните различия при вземане на решение, изразени в стила на вземане на решение.

Общата хипотеза на емпиричното изследване, представено в монографията, е, че стилът на вземане на решение не е идентичен с когнитивния стил, нито е негово подмножество, но е свързан с процесите на когнитивна преработка на информацията и базисните мотивационни тенденции и различните начини, по които се реализират.

Емпиричното изследване е реализирано в два етапа, представени във втората и третата част на монографията. В първия етап се потвърждават и доизясняват когнитивните механизми на индивидуалните различия при вземането на решение, реализирани чрез стила на вземане на решение. Във втория етап се изследва връзката между индивидуалните различия в саморегулацията (иницииране и поддържане на намерения) и стила на вземане на решение. В този смисъл емпиричното изследване стъпва на утвърдени идеи от класическите изследвания, за да разшири кръга на научните търсения до решаването на важни научни проблеми, имащи принос за изясняване на концептуалната база на индивидуалните различия при вземането на решение.

За постигането на основната цел на емпиричното изследване е използвана комбинация от следните **изследователски методи**, които са реализирани в шест самостоятелни изследвания с шест различни батерии, включващи:

- ♦ Въпросник за изследване на двете дименсии на динамичния модел за вземане на решение (Brousseau, Hunsaker, Driver, 1998; Brousseau, Driver, Hourihan, Larsson, 2006), конструиран за целите на изследването.

- Въпросник за основните стилове на вземане на решение (General Decision Making Style Inventory, Scott & Bruce, 1995), валидиран за целите на емпиричното изследване.
- Рационално-преживелищния въпросник (Rational-Experiential Inventory – REI-S, Norris, Epstein, 2011), адаптиран за целите на емпиричното изследване.
- Скала за регулаторния фокус (Regulatory focus scale, RFQ, Higgins et al., 2001), адаптирана за целите на емпиричното изследване.
- Въпросник за регулаторната мода (Regulatory focus mode, RFM, Kruglanski et al., 1995), адаптиран за целите на емпиричното изследване.
- Кратка скала за страха от негативна оценка – втора версия (BFNE-II, Carleton, Collimore, Asmundson, 2006), адаптирана за целите на емпиричното изследване.
- Скала за потребността от свързаност (Need to belong Scale, Leary et al., 2013), адаптирана за целите на емпиричното изследване.
- Определителя на темперамента на Кирси (KTS, Карастоянов, Пенчева, 2011).
- Въпросник за възприет стрес (Cohen, Kamarck, Mermelstein, 1983, адаптация на Карастоянов и Христова, 2000).
- Въпросник за конструктивно мислене (Constructive Thinking Inventory; Epstein, 1998), адаптиран за целите на емпиричното изследване.

За да се отчетат влиянието на средата и професионалният статус, са изследвани девет различни извадки, включващи студенти от образователно-квалификационната степен „магистър“ в Софийския университет „Св. Климент Охридски“ (СУ), Военна академия „Георги Стойков Раковски“ (ВА), Нов български университет (НБУ) и Академията на МВР (АМВР), офицери обучавани във ВА (слушатели със звание „капитан“ и специализанти със звание „подполковник“), банкови служители, учители от три области и директори на училища от Бургаска област, или общо 688 изследвани лица.

Данните са обработени със статистически пакет IBM SPSS Statistics 23 for Mac.

Монографията съдържа три части. В първата част обобщено се изяснява как поведенческата икономика дефинира процеса на вземане на решение и приноса на психолозите. Втората част дава отговор на въпроса как всъщност хората се различават на когнитивно ниво, когато вземат решение, а третата част разкрива индивидуалните различия, които регулират този процес от гледна точка на това, дали и кога ще вземат решение и дали това решение е взето самостоятелно, или не.