

გადაწყვეტილების მიღების ფსიქოლოგია კოგნიტური მიკედოებულობა

შესავალი

გადაწყვეტილების მიღების ფსიქოლოგია წარმოადგენს ადამიანის შემეცნების მთავარ ასპექტს, რომელიც გავლენას ახდენს ყოველდღიურ არჩევანზე, ქცევებსა და შედეგებზე. ეს აბსტრაქტი ასახავს ძირითად შეხედულებებს, რომლებიც მიღებულია ამ დომენის ვრცელი კვლევებიდან. გადაწყვეტილების მიღების გაგება გულისხმობს შემეცნებითი პროცესების, მიკედოების და გარეგანი გავლენების რთულ ურთიერთქმედებას.

პირველ რიგში, კოგნიტური მიკედოება მნიშვნელოვნად მოქმედებს გადაწყვეტილების მიღებაზე, რაც იწვევს ინდივიდებს რაციონალური არჩევანისგან გადახვევას. მიკედოება, როგორცაა დადასტურების მიკედოება, ანკორირების მიკედოება და ხელმისაწვდომობის ევრისტიკა, ხშირად ამახინჯებს ინფორმაციის დამუშავებას, გავლენას ახდენს მსჯელობაზე და არჩევანზე. გარდა ამისა, ემოციები ფუნდამენტურ როლს თამაშობენ გადაწყვეტილების მიღებაში, გავლენას ახდენენ პრეფერენციებზე და რისკის ქცევაზე.

უფრო მეტიც, ევრისტიკა, ანუ გონებრივი მაღსახმოებები, გავრცელებულია გადაწყვეტილების მიღების პროცესებში. ინდივიდები ხშირად იყენებენ ამ გამარტივებულ გადაწყვეტილების სტრატეგიებს რთული არჩევანის ეფექტურად ნავიგაციისთვის. თუმცა, ევრისტიკაზე დამოკიდებულებამ შეიძლება ზოგჯერ გამოიწვიოს არაოპტიმალური გადაწყვეტილებების მიღება, ევრისტიკის თანდაყოლილი შეზღუდვების გამო.

შემდგომი გამოკვლევა ცხადყოფს გადაწყვეტილების მიღების კონტექსტუალურ ხასიათს. ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა სოციალური გავლენა, კულტურული ფონი და გარემოსდაცვითი მინიშნებები, აყალიბებენ გადაწყვეტილების შედეგებს სხვადასხვა გარემოში, დაწყებული ჯანდაცვისა და ბიზნესიდან დაწყებული ეთიკური დილემებით. ამ კონტექსტური ნიუანსების გააზრება ამდიდრებს ჩვენს გაგებას გადაწყვეტილების მიღების პროცესების შესახებ.

ნეირომეცნიერების მიღწევებმა ნათელი მოჰფინა გადაწყვეტილების მიღების ნერვულ საფუძველს. ნეიროვიზუალიზაციის კვლევები ხაზს უსვამს ტვინის რეგიონებს, რომლებიც მონაწილეობენ გადაწყვეტილების მიღებაში, ასახავს რთულ ნერვულ ქსელებს, რომლებიც ხელმძღვანელობენ არჩევანს.

გადაწყვეტილების მიღების ფსიქოლოგიის გააზრება გულისხმობს ადამიანის შემეცნების მრავალმხრივი ბუნების აღიარებას. კოგნიტური მიკერძოების, ემოციური გავლენის, ევრისტიკის, კონტექსტური ფაქტორების და ნერვული მექანიზმების ცოდნის ინტეგრირება უზრუნველყოფს გადაწყვეტილების მიღების პროცესებში თანდაყოლილი სირთულეების გასაგებად.

კოგნიტური მიკერძოება

კოგნიტური მიკერძოება არის თანდაყოლილი გონებრივი მალსახმოებები, რომლებიც ხშირად იწვევს რაციონალური გადაწყვეტილების მიღების სისტემატურ გადახრებს. მაგალითად, დადასტურების მიკერძოება, სადაც ინდივიდები მიდრეკილნი არიან ემხრობოდნენ ინფორმაციას, რომელიც ადასტურებს მათ არსებულ შეხედულებებს, გავლენას ახდენს არჩევანზე. ნიკერსონის (1998) მიერ ჩატარებულ კვლევაში მონაწილეებმა, რომლებიც აანალიზებდნენ ინფორმაციას სადავო თემის შესახებ, შერჩევით ყურადღებას აქცევდნენ მონაცემებს, რომლებიც ემთხვეოდა მათ წინასწარ წარმოდგენას.

ემოციები

ემოციები გადამწყვეტ როლს თამაშობენ გადაწყვეტილების მიღებაში, ხშირად ხელმძღვანელობენ არჩევანს, რომელიც დაფუძნებულია გრძნობებზე და არა რაციონალურ ანალიზზე. დამასიოს კვლევამ ემოციებზე პასუხისმგებელი ტვინის უბნების დაზიანებით პაციენტებზე დაადგინა, რომ ისინი იბრძოდნენ გადაწყვეტილების მიღებაში, მიუხედავად იმისა, რომ ჰქონდათ ხელუხლებელი ინტელექტუალური შესაძლებლობები (Damasio et al., 1991). ყოველდღიურ ცხოვრებაში, ემოციური რეაქციები დიდ გავლენას ახდენს გადაწყვეტილებებზე, როგორცაა იმპულსური შესყიდვები, რომლებიც გამოწვეულია რეკლამებით, რომლებიც იწვევს სურვილს ან შიშს.

სოციალური გავლენა

სოციალური დინამიკა მნიშვნელოვნად აყალიბებს გადაწყვეტილების მიღებას. ასშის შესაბამისობის ექსპერიმენტებმა აჩვენა, თუ როგორ ემთხვევა ინდივიდები ჯგუფურ მოსაზრებებს მაშინაც კი, როდესაც ისინი ეწინააღმდეგებიან პირად განსჯას (Asch, 1951). ეს ფენომენი ვრცელდება სხვადასხვა სფეროზე, როგორიცაა თანატოლების ზეწოლა, რომელიც გავლენას ახდენს მოზარდის გადაწყვეტილებებზე ან შესაბამისობა ორგანიზაციულ პარამეტრებში, რაც გავლენას ახდენს თანამშრომლების მიერ გაკეთებულ არჩევანზე.

გარემოსდაცვითი მინიშნებები

გარემოსდაცვითი მინიშნებები, როგორც დახვეწილი, ასევე აშკარა, გავლენას ახდენს გადაწყვეტილების მიღებაზე. ვანსინკისა და ვან იტერსუმის (2013) მიერ ჩატარებულ კვლევაში, უფრო დიდი ჭურჭლის გამოყენება უბიძგებდა ხალხს უფრო დიდი პორციების გაუცნობიერებლად მიღებაში, რამაც აჩვენა, თუ როგორ მოქმედებს გარემო ფაქტორები კვების ჩვევებზე და პორციის კონტროლზე.

გარდა ამისა, ჩარჩოს ეფექტი, რომელიც ხაზგასმულია ტვერსკისა და კანემანის მიერ (1981), ასახავს, თუ როგორ შეიძლება ინფორმაციის განსხვავებულად წარმოჩენამ შეცვალოს გადაწყვეტილების მიღება. მაგალითად, იგივე სამედიცინო პროცედურის წარდგენა, როგორც 90%-იანი წარუმატებლობის კოეფიციენტი 10%-იანი წარუმატებლობის კოეფიციენტთან

შედარებით, გავლენას ახდენს არჩევანზე, მიუხედავად იმისა, რომ ინფორმაცია იდენტურია.

ამ ფენომენის გაგება გადამწყვეტია, რადგან ისინი გავლენას ახდენენ ყოველდღიურ გადაწყვეტილებებზე, დანყებული პირადი არჩევანიდან მნიშვნელოვან პოლიტიკის გადაწყვეტილებებამდე. ამ ფაქტორების ამოცნობით, ინდივიდებსა და ორგანიზაციებს შეუძლიათ განახორციელონ სტრატეგიები მიკერძოების შესამცირებლად და უფრო ინფორმირებული და რაციონალური გადაწყვეტილებების მისაღებად.

რაციონალური გადაწყვეტილების მიღება

რაციონალური გადაწყვეტილების მიღება გულისხმობს გადაწყვეტილების მიღების სისტემურ, ლოგიკურ მიდგომას. იგი ვარაუდობს, რომ ინდივიდები აგროვებენ ყველა შესაბამის ინფორმაციას, აფასებენ ალტერნატივებს ობიექტურად და ირჩევენ ვარიანტს, რომელიც მაქსიმალურად გაზრდის მათ სარგებლიანობას ან შედეგს. ეს მიდგომა მიჰყვება ნაბიჯ-ნაბიჯ პროცესს, ალტერნატივების შეფასებას წინასწარ განსაზღვრულ კრიტერიუმებზე დაყრდნობით. თუმცა, სინამდვილეში, სრულყოფილი რაციონალურობის მიღწევა ხშირად არაპრაქტიკულია ისეთი შეზღუდვების გამო, როგორიცაა დროის შეზღუდვები და ინფორმაციის გადატვირთვა.

ინტუიციური გადაწყვეტილების მიღება

ინტუიციური გადაწყვეტილების მიღება, რაციონალურობისგან განსხვავებით, ეყრდნობა ინსტინქტებს, გრძნობებსა და იმპლიციტურ ცოდნას. ის მოიცავს სწრაფ, ქვეცნობიერ შეფასებას და მყისიერ პასუხებს ალტერნატივების აშკარა, სტრუქტურირებული ანალიზის გარეშე. ინტუიცია ემყარება დაგროვილ გამოცდილებას და გამოცდილებას, რაც საშუალებას აძლევს ინდივიდებს მიიღონ სწრაფი გადაწყვეტილებები რთულ ან ორაზროვან სიტუაციებში. მაგალითად, გამოცდილმა მეხანძრეებმა შეიძლება ინტუიციურად გადაწყვიტონ მოქმედების კურსი საგანგებო სიტუაციების დროს მათი წვრთნის წლებისა და მსგავსი სცენარების ზემოქმედების საფუძველზე.

შემოსაზღვრული რაციონალურობა

შემოსაზღვრული რაციონალურობა აცნობიერებს იმ შეზღუდვებს, რომლებსაც ინდივიდები აწყდებიან გადაწყვეტილების მიღებისას შემეცნებითი შეზღუდვების, არასრული ინფორმაციისა და დროის შეზღუდვების გამო. ჰერბერტ საიმონის მიერ შემოთავაზებული, შეზღუდული რაციონალურობა ვარაუდობს, რომ გადაწყვეტილების მიმღებები მიზნად ისახავს დამაკმაყოფილებელ გადაწყვეტილებებს და არა ოპტიმალურს. ინდივიდები იყენებენ ევრისტიკას ან გონებრივ მალსახმოებებს, რათა გაამარტივონ რთული პრობლემები და მიიღონ გადაწყვეტილებები, რომლებიც „საკმარისად კარგია“ მოცემული შეზღუდვების ფარგლებში. ეს მიდგომა აღიარებს გადაწყვეტილების მიღების პრაქტიკულობას რეალურ სამყაროში, სადაც სრულყოფილი რაციონალურობა მიუღწეველია.

დინამიკა და განსხვავებები

რაციონალური გადაწყვეტილების მიღება მიჰყვება მიზანმიმართულ, ანალიტიკურ პროცესს, ხოლო ინტუიციური გადაწყვეტილების მიღება ეყრდნობა სწრაფ, ქვეცნობიერ დამუშავებას. შეზღუდული რაციონალობა აღიარებს კომპრომისებს შეზღუდული შემეცნებითი რესურსებისა და დროის გამო. რაციონალური გადაწყვეტილების მიღება ეძებს ოპტიმალურ გადაწყვეტილებებს, ხოლო ინტუიციური და შეზღუდული რაციონალობის მიდგომები ფოკუსირებულია შესაძლებელ და მისაღებ შედეგებზე შეზღუდვების ფარგლებში.

ეს მიდგომები ხშირად თანაარსებობენ და ავსებენ ერთმანეთს გადაწყვეტილების მიღების სცენარებში. მაგალითად, მენეჯერი შეიძლება დაეყრდნოს რაციონალურ ანალიზს სტრუქტურირებული გადაწყვეტილებების მისაღებად, მაგრამ ასევე გამოიყენოს მრავალწლიანი გამოცდილებიდან მიღებული ინტუიცია გაუთვალისწინებელი გამოწვევების წინაშე.

გადაწყვეტილების მიღების ამ ტიპების გაგება გვეხმარება იმ მრავალფეროვანი სტრატეგიების დაფასებაში, რომლებსაც ინდივიდები იყენებენ არჩევანის გაკეთებისას. თითოეული მიდგომის ძლიერებისა და შეზღუდვების აღიარება გადაწყვეტილების მიმღებებს საშუალებას აძლევს მოახდინონ თავიანთი სტრატეგიები კონტექსტის მიხედვით, რითაც გააუმჯობესონ სხვადასხვა სიტუაციებში მიღებული გადაწყვეტილებების ხარისხი.

პერსპექტივის თეორია

პერსპექტივის თეორია, შემუშავებული დანიელ კაჰნემანისა და ამოს ტვერსკის მიერ, აღწერს, თუ როგორ იღებენ ადამიანები გადაწყვეტილებებს გაურკვევლობის პირობებში. ის გვთავაზობს, რომ ინდივიდებმა არჩევანი შეაფასონ პოტენციურ მოგებაზე და ზარალზე საცნობარო პუნქტთან შედარებით (ჩვეულებრივ სტატუს კვოს) და არა აბსოლუტური მაჩვენებლების მიხედვით. ამ თეორიის თანახმად, ადამიანები უფრო მეტად არიან განწყობილი დანაკარგების მიმართ, ვიდრე მოტივირებული არიან ექვივალენტური მოგებით. მაგალითად, ინდივიდებს შეუძლიათ უფრო მეტად აიღონ რისკები, რათა თავიდან აიცილონ დანაკარგები, ვიდრე მიაღწიონ იმავე მასშტაბის მოგებას. პერსპექტივის თეორიის სიძლიერე მდგომარეობს მის უნარში, ახსნას რეალურ სამყაროში გადაწყვეტილების მიღების შაბლონები გაურკვევლობის პირობებში. თუმცა, მისი შეზღუდვა იმაში მდგომარეობს, რომ ის ყოველთვის არ შეესაბამება ტრადიციულ ეკონომიკურ თეორიებს, რომლებიც ვარაუდობენ, რომ ინდივიდები ყოველთვის რაციონალურად მოქმედებენ, რათა მაქსიმალურად გაზარდონ სარგებლიანობა.

ხელმისაწვდომობის ევრისტიკა

ხელმისაწვდომობის ევრისტიკა არის გონებრივი მალსახმობი, სადაც ინდივიდები მსჯელობას ან გადაწყვეტილებებს ეყრდნობიან იმ სიმარტივეზე, რომლითაც შესაძლებელია შესაბამისი შემთხვევების ან ინფორმაციის გახსენება ან წარმოდგენა. მაგალითად, თუ ადამიანი ხშირად ისმენს ზვიგენების თავდასხმის შესახებ ახალ ამბებს, მან შესაძლოა

გადაჭარბებულად შეაფასოს ზვიგენის თავდასხმის ალბათობა ოკეანეში ცურვის დროს, მიუხედავად სტატისტიკური მონაცემებისა, რომლებიც გვიჩვენებს ასეთი ინციდენტების იშვიათობას. ინფორმაციის სიცხადე და ხელმისაწვდომობა - ამ შემთხვევაში ახალი ამბების ანგარიშები - აზვიადებს აღქმულ რისკებს, რაც გავლენას ახდენს საქმიანობაში ჩართვის გადაწყვეტილებაზე.

ეთიკა

ეთიკური გადაწყვეტილების მიღება გულისხმობს მორალურ მსჯელობას და შეიძლება გავლენა იქონიოს სხვადასხვა ფსიქოლოგიურ ფაქტორებზე. მაგალითად, მორალურ განსჯასა და გადაწყვეტილების მიღებაზე შეიძლება გავლენა იქონიოს თანაგრძნობამ, კულტურულმა ღირებულებებმა და სოციალურმა ნორმებმა. ინდივიდებს შეუძლიათ არაეთიკური ქცევის რაციონალიზაცია, რათა შეინარჩუნონ საკუთარი თავის პოზიტიური იმიჯი ან შეესაბამებოდეს ჯგუფურ ნორმებს, რაც გამოიწვევს მორალურ გათიშვას ან ეთიკურ ხარვეზებს.

ამ ფსიქოლოგიური ფაქტორების გაგება გადაწყვეტილების მიღებისას სხვადასხვა სფეროში გადამწყვეტია შედეგების გასაუმჯობესებლად და უფრო ინფორმირებული არჩევანის გასაკეთებლად. სტრატეგიები, რომლებიც ითვალისწინებენ ამ ფაქტორებს, როგორიცაა ჯანდაცვის სფეროში კომუნიკაციის გაძლიერება, ბიზნეს გადაწყვეტილების მიღებისას მრავალფეროვანი პერსპექტივების ხელშეწყობა, ინვესტორების განათლება ფინანსური მიკერძოების შესახებ და ეთიკური ცნობიერების ხელშეწყობა,

შეუძლია ხელი შეუწყოს უფრო ეფექტურ გადაწყვეტილების მიღებას თითოეულ ამ კონტექსტში.

გადაწყვეტილების მიღების ფსიქოლოგიის გაგება ავლენს კოგნიტური, ემოციური, სოციალური და ნევროლოგიური ფაქტორების მრავალმხრივ ურთიერთქმედებას, რაც მნიშვნელოვნად მოქმედებს ჩვენს არჩევანზე სხვადასხვა კონტექსტში. ფსიქოლოგიური კვლევების ძირითადი შეხედულებები ნათელს ჰფენს იმაზე, თუ როგორ მოქმედებს მიკერძოება, ევრისტიკა და ნერვული მექანიზმები გადაწყვეტილების მიღების პროცესებზე.

წყაროები

- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men* (pp. 177-190). Pittsburgh, PA: Carnegie Press.
- Damasio, A. R., Tranel, D., & Damasio, H. (1991). Somatic markers and the guidance of behavior: Theory and preliminary testing. *Frontiers in Neurology and Neuroscience*, 9, 217-229.
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology*, 2(2), 175-220.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.

- Wansink, B., & van Ittersum, K. (2013). Portion size me: Plate-size induced consumption norms and win-win solutions for reducing food intake and waste. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 19(4), 320–332.

