

Кононович Т.А.¹, Мясоед П.А.² Теория перспектив в процессах принятия решения: анализ с помощью Single Case Study

Kononovych T.A.¹, Myasoed P.A.² Prospect theory in decision-making processes: the analysis using a Single Case Study

¹ Полтавский национальный педагогический университет имени В.Г.Короленко, Полтава, Украина

² Полтавская специализированная школа-интернат, Полтава, Украина

Рассматриваются положения теории перспектив Д.Канемана и А.Тверского, характеризуются эвристики принятия решений, которые, согласно авторам теории, являются причинами «систематических и предсказуемых» ошибок в этом процессе. В связи с констатацией исследователями, работающими в области теории перспектив, того, что авторы теории не принимают во внимание индивидуальные различия при принятии решения, в данной работе применяется метод Single Case Study. Он позволяет выйти за рамки статистических закономерностей и раскрыть особенности процесса в изучаемом случае – принятия жизненно значимого экономического решения участником исследования *N*. Эмпирический материал исследования получен с помощью Мельбурнского опросника принятия решения. Наличие когнитивных искажений в этом процессе определялось на основании фрейминг-эффекта. Посредством ряда методик диагностировались составляющие, по Т.В.Корниловой, интеллектуально-личностного потенциала участника исследования. Стиль принятия решения определялся с помощью методики GDMS. Установлено, что в процессе принятия решения участником исследования *N* имеют место отклонения, которые не являются следствием эвристик и объясняются рациональным стилем этого процесса в его когнитивной и регулирующих функциях. Первая функция основывается на аналитической системе рассуждений, которая реализуется через взаимодействие когнитивных систем 1 и 2 при доминировании последней, именно эта система блокирует когнитивные искажения и обеспечивает достижение ожидаемого результата. Вторую функцию реализуют составляющие интеллектуально-личностного потенциала участника исследования: рациональность, интолерантность к неопределенности, эмоциональный интеллект. Показано, что теория перспектив Д.Канемана и А.Тверского не охватывает изучаемый случай в целом, но позволяет объяснить присущие ему закономерности, при этом открывает путь дальнейшим исследованиям уникальной роли индивидуальности в принятии решений.

Ключевые слова: теория перспектив, процесс принятия решения, эвристики, когнитивная система, когнитивные искажения, стиль принятия решения, Single Case Study

Авторы теории перспектив Д.Канеман (D.Kahneman) и А.Тверский (A.Tversky) исследуют эвристики принятия решения в ситуации неопределенности в виде практических методов, которые не гарантируют ни точности, ни оптимальности, но являются достаточными для получения результата. Теория перспектив противостоит теории полезности Дж.фон Неймана (J.von Neumann) и О.Моргенштерна (O.Morgenstern), строящейся на математической теории игр как процессе многократного выбора человеком определенных шагов по установленным правилам [Нейман, Моргенштерн, 1970]. Полагается, что когда знание о будущем имеет вероятностный характер, рациональным выбором становится вариант с максимально ожидаемой полезностью. Задается система аксиом рационального выбора между альтернативами в условиях неопределенности, математические выкладки завершает формула ожидаемой полезности выбора. Д.Канеман и А.Тверский оппонировать: люди не стремятся любой ценой достичь максимальной пользы, не руководствуются абстрактной величиной полезности и допускают систематические нарушения аксиом рационального выбора [Tversky, Kahneman, 1974; Kahneman, Tversky, 1981; Канеман, 2014]. Теория полезности существенно обогащает поведенческую экономику, но уступает теории перспектив в вопросах экономической психологии, изучающей реальные процессы принятия решения человеком. За исследования в этой области Д.Канеман получил Нобелевскую премию по экономике (2002). «Премия по праву принадлежит и Амосу (Тверскому – Т.К., П.М.). К величайшему прискорбию, он умер в 1996 г. в возрасте пятидесяти девяти лет» [Канеман, 2014, с. 18]. Теория перспектив находит применение в области экономики, при этом процесс принятия решения является предметом психологии мышления, а также психологии риска.

Теория перспектив и ошибки в процессе принятия решения

Д.Канеман и А.Тверский выделяют такие особенности процесса принятия решения: оценка альтернатив в ситуации неопределенности осуществляется относительно нейтральной исходной точки – «уровня адаптации»; принцип снижения чувствительности работает как в сфере ощущений, так и при оценивании происходящих изменений в экономике; при сравнении ситуаций потерь и выигрыша оказывается, что неприятие потерь сильнее желания выигрыша. Люди пользуются ограниченным количеством эвристик, которые сводят сложные задачи оценивания вероятностей и прогнозирования значений величин к простым операциям получения суждений. Они «высокоэкономичны и обычно эффективны, но приводят к систематическим и предсказуемым ошибкам прогноза» [Tversky, Kahneman, 1974, p. 1131]. Описываются три вида эвристик.

Эвристика «репрезентативность» может привести к ошибкам решения, поскольку похожесть событий *A* и *B* не обязательно означает связь между *A* и *B*; причинами ошибок оценки вероятности исхода событий становится убежденность в существовании связи при отсутствии таковой в реальности. Эвристика «доступность» предусматривает оценку вероятностей появления событий на основе анализа известной из опыта совокупности похожих событий. Она полезна для оценивания вероятностей событий, которые образуют широкий класс (легко припоминается, случается часто, имеют высокую вероятность), но для событий узких, менее вероятных классов эта эвристика не так эффективна и может привести к ошибочному решению. Эвристика «корректировка и привязка» означает, что вероятность оценивают, отталкиваясь от стартового значения некоторой величины, специально подобранного для получения результата. При оценивании сложных по структуре, например конъюнктивных или дизъюнктивных, событий характерной является тенденция переоценки вероятности конъюнктивных (например, успеха при одновременном выполнении нескольких условий) и недооценка вероятности дизъюнктивных (например, риска при срабатывании хотя бы одного фактора).

В табл. 1 приводятся составляющие эвристик – исходные знания о ситуации, которыми, при-

нимая решения, оперирует человек, и следствие использования этих знаний – вывод о вероятности неопределенного события, полученный в результате применения эвристики. Факторы, влияющие на исходную составляющую эвристики, могут не совпадать с факторами, влияющими на вероятность события, которую оценивает человек. Это и является причиной ошибок.

Таблица 1

Теория перспектив Д.Канемана и А.Тверского: эвристики и причины ошибок в процессе принятия решения в ситуации неопределенности

Название эвристики	Содержание эвристики		Причины ошибок при применении эвристик
	Исходные данные	Следствие на основе исходных данных	
«Репрезентативность»	Известно, что A репрезентативно по отношению к B	Объект (случай) A принадлежит классу (процессу) B	Нечувствительность к априорной вероятности результата; нечувствительность к размеру выборки; ошибочные концепции шанса; нечувствительность к надежности прогноза; иллюзия валидности; неправильные представления о регрессии
«Доступность»	Из опыта известна некоторая совокупность событий, похожих на данное	Вероятность события определяется тем, насколько легко воспроизводится в памяти известное из опыта	Легкость или сложность воспроизведения событий в памяти; выбор направления поиска; создание образа; иллюзорная взаимосвязь
«Корректировка и привязка»	Задана исходная точка: стартовое значение некоторой величины или формулировка проблемы	Прогноз определяется исходной точкой	Недостаточная корректировка; привязка при оценке субъективной вероятности

Теория полезности Дж.фон Неймана и О.Моргенштерна нормализует процесс использования человеком субъективных оценок вероятности неопределенных событий при принятии решения, теория перспектив Д.Канемана и А.Тверского описывает применение в этом процессе эвристик со свойственными им систематическими ошибками прогноза. Первая уязвима для критики [Автономов, 1998; и др.], тем не менее обе «необходимы при принятии решений в реальной жизни» [Suhonen, 2007]. Существенно, что «дескриптивно-нормативный разрыв» обнаруживается уже на уровне групп испытуемых, авторы исследования развивают в этой связи «двухпроцессорную теорию рассуждений» [Stanovich, West, 1998]. Согласно теории, один процесс действует «ассоциативно», другой – «по правилам», в одном случае люди оперируют конкретными понятиями, образами, используют стереотипный набор функций, в другом – абстрактными понятиями, используют композиционные символы, задействуют сложно организованные когнитивные процессы. «Проявляются разные типы интеллекта. Очевидно, что система, работающая по правилам, воплощает аналитический интеллект» [Там же. Р. 310]. Не исключено, что теория полезности и теория перспектив описывают разные – нормативный и дескриптивный – типы интеллекта и что процессы, им соответствующие

щие, закодированы в способе построения каждой из них.

Позже и Д.Канеман вводит понятие о двух когнитивных системах как «склонностях... двух персонажей в нашей голове» [Канеман, 2014, с. 21]. Система 1 реагирует на ситуацию автоматически и быстро, генерирует сложные, вне сознательного контроля, схемы мышления, оперирует экспертными знаниями и «интуитивными эвристиками», порождает впечатления и чувства, «которые являются главным источником убеждений и сознательных выборов Системы 2». Последняя работает медленнее, реализует сознательную, дискурсивную работу, включает "разумное Я", которое планирует, контролирует, отвечает за выбор принятия решения. Система 1 взаимодействует с Системой 2 и обеспечивает процесс принятия решения, но ей свойственны «искажения, систематические ошибки, которые она склонна совершать в определенных обстоятельствах» [Там же. С. 20]. Системе 2 непросто отличить обоснованные решения от эвристических, интуитивных, именно оперативные качества Системы 1 приводят к систематическим ошибкам прогноза и когнитивным искажениям.

Ярким примером когнитивного искажения является фрейминг-эффект: при формулировке одной и той же задачи выбора в терминах гарантированных потерь и в терминах гарантированного приобретения люди в первом случае склонны рисковать ради альтернативы, а во втором – нет. Д.Канеман и А.Тверский посвящают этому эффекту и его следствиям отдельное исследование [Kahneman, Tversky, 1981]. Дополнительные исследования показали, что индивидуальные различия при действии фрейминг-эффекта согласуются с «двухпроцессорной теорией рассуждений», демонстрируя «дескриптивно-нормативный разрыв» [Stanovich, West, 1998].

Проблема и гипотезы

Основанием теории перспектив Д.Канемана и А.Тверского является положение о том, что людям свойственно ошибаться, что это заложено в природе мышления, потому, принимая решения, все ошибаются одинаково. Исследователи, анализирующие теорию, отмечают: авторы не принимают во внимание индивидуальные различия в процессе принятия решения [Величковский, 2006; Попов, Вихман, 2014; Grant, 2016; Stanovich, West, 1998]. В этой связи важными представляются слова Д.Канемана о А.Тверском: «Он мыслил более логично, ориентировался на теорию и всегда придерживался намеченного пути. Я больше опирался на интуицию» [Канеман, 2014, с. 13]. Вероятно, у А.Тверского доминирующей была Система 2, у Д.Канемана – Система 1. Тогда речь следует вести не о «склонностях двух персонажей в нашей голове» (Д.Канеман), а о преобладании одной из систем в индивидуальном стиле принятия решения. Д.Канеман дополняет теорию перспектив положением о двух когнитивных системах уже после ухода из жизни А.Тверского. Это обстоятельство позволяет видеть, что индивидуальные особенности мышления обнаруживает себя даже в случае теории, которая имеет двух авторов. Значит, теория перспектив не только описывает общие закономерности принятия решения, но и в самой себе содержит моменты, свидетельствующие об актуальности исследования уникальной роли индивидуальности в этом процессе.

Классическое психологическое определение процесса принятия решения фиксирует наличие в нем риска, присущую ему неопределенность, объединяет личностные и процессуальные моменты: характеристику лица, принимающего решение, характеристику структуры задач, связанных с риском, а также трех основных процессов, предшествующих решению, – возникновение представления о задаче, определение возможных альтернатив, субъективная оценка их вероятности; анализ процесса выбора, а также алгоритмические и эвристические стратегии, применяемые в процессе решения задач [Козелецкий, 1979]. Полагают, что это определение не является полным: «По-прежнему, недостаточно изучены источники индиви-

дуальных различий в когнитивных стратегиях и личностных предпочтениях выборов человека в условиях неопределенности, в частности, из-за отсутствия фокусированных на индивидуальные различиях парадигм (differences-focused paradigms)» [Корнилова, Керимова, 2018, с. 26]. Принятие решения понимается как выбор среди альтернатив в ситуации неопределенности со свойственными этому процессу рациональным и интуитивным уровнями и актуализацией интеллектуально-личностного потенциала человека [Корнилова, 2003]. Таким потенциалом является совокупность свойств, образующих «динамические системы регуляции принятия решения», ключевыми среди которых являются «толерантность к неопределенности» и «готовность к риску» [Корнилова и др., 2010].

Интерес исследователей смещается с процессуального на личностный аспект проблемы принятия решения. Позиции теории перспектив Д. Канемана и А. Тверского излагаются, но предметом критического анализа не становятся. Индивидуальный стиль принятия решения исследуется на основании данных, полученных на выборочной совокупности. «Хотя в психологии стиль называется индивидуальным, по самой сути он является групповым», это «связано с преобладанием в психологии номотетического подхода над идеографическим, которое сохраняется и в настоящее время» [Шкуратова, 1998, с. 15]. Данные, полученные на выборке, распространяются не только на каждого участника исследования, но и на генеральную совокупность в целом. Эту же тенденцию демонстрирует распространение объяснительных возможностей теории перспектив на каждого человека, принимающего решение. Д. Канеман и А. Тверский не уделяют внимания особенностям конкретного случая принятия решения.

Предметом данного исследования является процесс принятия решения в отдельно взятом случае. Личностный аспект проблемы принимает вид проблемы принятия решения конкретным человеком, процессуальный – проблемы индивидуального стиля принятия решения в данном случае.

Гипотезы: 1. Индивидуальное принятие решения находит отражение в отклонениях этого процесса, которые могут не быть следствием эвристик. 2. Процесс принятия индивидуально-го решения протекает в условиях доминирования одной из когнитивных систем – 1 или 2, свойственных человеку, принимающему решение. 3. Индивидуальный стиль принятия решения включает в себя свойства интеллектуально-личностного потенциала человека, которые обеспечивают достижение ожидаемого результата, блокируя возможные когнитивные искажения. 4. Исследуемый процесс в целом соответствует теории перспектив Д. Канемана и А. Тверского.

Гипотезы вытекают из анализа теории перспектив Д. Канемана и А. Тверского и исследований в области психологии риска и принятия решения. Наша задача – проверить теорию на соответствие конкретному случаю принятия решения и охарактеризовать индивидуальный стиль этого процесса.

Метод

Нами был применен метод анализа отдельного случая Single Case Study, он позволяет выйти за рамки статистических закономерностей, сосредоточив внимание на особенностях протекания процесса в данном случае и конкретных условиях [Zaidah, 2006]. Метод охватывает количественные и качественные данные, процесс и его результат, последний сравнивается с теорией для ее подтверждения, дополнения или опровержения. Single Case Study уступает Multiple-Case Study в «научной тщательности и обоснованности выводов», но открывает

возможность проникнуть в исследуемое явление и раскрыть его неповторимость [Gustafsson, 2017].

Участник исследования (далее *N*) в случайном порядке был выбран из группы преподавателей университета в количестве 30 человек. Возраст – 50 лет, профессия – математик, ученая степень – кандидат физико-математических наук. Первоначально он изучал содержание эвристик «репрезентативность», «доступность», «корректировка и привязка», описанных в начале статьи, и учился определять каждую в примерах, предоставленных исследователями. Обучение доводилось до стадии навыка безошибочного определения эвристики во всех случаях. В процессе исследования *N* определял эвристики собственного жизненного важного экономического решения о приобретении ценного предмета для личного пользования (мобильный телефон последней модели). Single Case Study предстает анализом аргументации участника исследования и сравнением полученных результатов с положениями теории перспектив Д.Канемана и А.Тверского [Кононович, М'ясоїд, 2019]. Реализуется идеографический подход в области психологии риска и принятия решения. Углубленное изучение процесса принятия решения в отдельном случае предполагало исследование способности *N* к самоанализу.

С помощью Мельбурнского опросника определены факторы принятия решения: «бдительность», «избегание», «прокрастинация», «сверхбдительность» [Корнилова, 2013]. Фактор «бдительность» характеризует способность человека быть готовым активно действовать в нужный момент, уточнять цели и задачи решения, рассматривать альтернативы, связанные с поиском информации и ассимиляцией ее перед выбором. Фактор «избегание» говорит о стремлении человека переложить ответственность за решение на другого; «прокрастинация» – об откладывании решения до последнего момента; «сверхбдительность» характеризует импульсивное действие, предпринимаемое с целью освободиться от ситуации неопределенности. Участник исследования на примере собственного решения развернуто комментировал каждое утверждение опросника и объяснял свою аргументацию. В процессе анализа протоколов исследователи выявляли: факторы принятия решения, эвристики, ненормативные отклонения в этом процессе, действие когнитивных Систем 1 и 2, а также степень совпадения этих результатов с результатами самоанализа участника исследования *N*. Использовались ключ к опроснику, характеристики эвристик и ненормативных отклонений по Д.Канеману и А.Тверскому, представленные в табл. 1.

Свойственный участнику исследования *N* стиль принятия решения диагностирован с помощью шкал General Decision Making Style (GDMS) [Scott, Bruce, 1995]. Шкалы не апробированы на русскоязычных выборках, но отличаются простотой: необходимо по пятибалльной системе (от 1 – «полностью согласен» до 5 – «полностью не согласен») оценить каждое из 25 утверждений, описывающих стили «рациональный», «интуитивный», «зависимый», «спонтанный», «избегание». Примеры утверждений: «Мое принятие решения требует тщательного обдумывания» (рациональный стиль); «При принятии решения я полагаюсь на свою интуицию» (интуитивный стиль); «Я редко принимаю решение, не консультируясь с другими людьми» (зависимый стиль); «Я обычно принимаю быстрые решения» (спонтанный стиль); «Я откладываю принятие решения, когда это возможно» (избегание). Стили не исключают друг друга, но «являются концептуально независимыми» [Там же. Р. 827].

Наличие когнитивных искажений в процессе принятия решения определено на основании анализа фрейминг-эффекта [Kahneman, Tversky, 1981]. Участнику исследования предлагалось выбрать между альтернативами в двух примерах формулировки условия задачи, которая описывает медицинские программы борьбы со вспышкой некой азиатской болезни, могущей унести жизни 600 людей. Пример 1: «Программа *A* позволит спасти 200 человек. Программа *B* позволит с вероятностью 33,3% спасти всех, при этом с вероятностью 66,6% не выжи-

вет никто». Пример 2: «В результате программы *C* умрет 400 человек. По результатам программы *D* с вероятностью 33,3% не умрет никто, при этом с вероятностью 66,6% умрут все 600 человек». В каждом случае участник исследования отвечал на вопрос: «Какой программе вы отдали бы предпочтение?». В реальных величинах результаты вариантов двух программ одинаковы, разными являются только формулировки программы (*A*, *C*), которая что-то гарантирует, и программы (*B*, *D*), которая, в противовес предыдущей, предлагает пойти на риск. По Д.Канеману и А.Тверскому, при формулировке задачи в терминах потерь люди, стремясь к противоположному результату, обнаруживают склонность рисковать, когда же есть вариант гарантированного приобретения – к риску не склонны. Отсутствие такой зависимости – свидетельство рефрейминга. В исследованиях фрейминг-эффекта описанная методика известна под названием “Disease Problem” [Stanovich & West, 1998].

В группах испытуемых Д.Канемана и А.Тверского, несомненно, были люди, которые сделали бы один и тот же выбор независимо от формулировки программ. Для определения группы таких лиц необходимо последовательно предъявить задачи 1 и 2 одной и той же группе. В нашем случае продемонстрирован именно такой подход: задачи 1 и 2 предъявлялись участнику исследования *N* последовательно.

Продиагностированы составляющие интеллектуально-личностного потенциала участника исследования: интолерантность / толерантность к неопределенности, рациональность, готовность к риску, интуитивная способность и применение интуиции, рефлексивность, самооэффективность, эмоциональный интеллект [Корнилова, 2013; Корнилова и др., 2010]. Ученая степень участника исследования *N* в области математического анализа освобождает от необходимости тестировать его IQ.

Интолерантность / толерантность к неопределенности диагностирована с помощью опросника Дж.Баднера (J.Baden), первая шкала которого характеризует стремление человека к ясности своих суждений об объекте и непринятие им ситуации неопределенности, а вторая – готовность к решениям в этой ситуации, к новым идеям и изменчивым стимулам, к смене познавательной стратегии [Корнилова, Чумакова, 2014]. Рациональность и готовность к риску определены с помощью опросника, одна шкала которого измеряет готовность человека проводить информационный поиск, осмысливать цели, охватывать все поле альтернатив, стремясь к максимальной полноте ориентиров принятия решения, а вторая – готовность принимать решения и действовать в условиях неопределенности [Корнилова и др., 2010]. Интуитивная способность и использование интуиции диагностированы с помощью опросника С.Эпстайна (S.Epstein) [Корнилов, Корнилова, 2013], рефлексивность – с помощью опросника, измеряющего готовность человека оценивать свои стратегии [Карпов, 2003], самооэффективность – с помощью опросника для определения уверенности в достаточности усилий для достижения поставленной цели [Шварцер и др., 1996], эмоциональный интеллект – с помощью опросника для измерения его межличностной и личностной форм [Люсин, 2009].

Для выявления связи между показателями интеллектуально-личностного потенциала и стилем принятия решения исследователи обычно анализируют данные, полученные на выборочной совокупности. Single Case Study освобождает от необходимости идти этим путем, создавая возможность углубленного изучения процесса принятия решения на индивидуальном уровне.

Результаты

Результаты анализа протоколов Мельбурнского опросника, проведенного исследователями, и самоанализа процесса принятия решения участника исследования *N* показали полное сов-

падение. Это свидетельствует о способности *N* к качественному анализу ситуации принятия решения. Согласно результатам, процесс принятия решения участником исследования *N* находится под определяющим влиянием фактора «бдительность» в его связи с эвристиками «репрезентативность», «доступность», «корректировка и «привязка» (табл. 2) В некоторых случаях эвристик несколько, в комментарии к утверждению 12 – одна. Действие факторов «сверхбдительность» и «избегание» приближается к среднему уровню, фактор «прокрастинация» выражен несколько сильнее (рис. 1). В трех случаях участнику исследования не удалось выделить ни одной эвристики.

Таблица 2

Факторы и процесс принятия решения участником исследования *N* (по результатам применения Мельбурнского опросника)

Номер и содержание утверждения	Фактор принятия решения	Процесс принятия решения участником исследования <i>N</i>		
		Эвристика	Ненормативные отклонения	Когнитивная система
2. Я предпочитаю рассматривать все альтернативы	«Бдительность»	Эвристика не выявлена	Рациональный выбор среди альтернатив может не совпадать с результирующим реальным выбором	Доминирование Системы 2; возможны отклонения вследствие действия Системы 1
4. Я пытаюсь найти недостатки во всех альтернативах	«Бдительность»	«Репрезентативность», «доступность», «корректировка и привязка»	В процессе принятия решения может происходить осознаваемая или неосознаваемая смена стартовых позиций, в результате чего недостатки альтернатив становятся либо их преимуществами, либо несущественными факторами	Доминирование Системы 2; возможны отклонения вследствие действия Системы 1
6. Я продумываю лучший способ исполнения решения	«Бдительность»	«Репрезентативность», «доступность», «корректировка и привязка»	Отклонение не выявлено	Доминирование Системы 2
8. При принятии решений я предпочитаю собирать большое количество информации	«Бдительность»	«Доступность»	Отклонение не выявлено	Доминирование Системы 2
12. Я стараюсь иметь четкое представление о своих целях перед тем, как сделать выбор	«Бдительность»	«Корректировка и привязка»	Могут появиться сомнения относительно правильно выбранной цели, что приводит к ее корректировке и изменению направления следующего действия	Доминирование Системы 2

16. Я тщательно все обдумываю перед тем, как сделать выбор	«Бдительность»	«Репрезентативность», «доступность»	Отклонение не выявлено	Доминирование Системы 2
17. Я не принимаю решения, пока в этом нет острой необходимости	«Избегание»	Эвристика не выявлена	Несмотря на последовательную целенаправленную подготовку к принятию решения, могут выявляться элементы нерешительности, консерватизма	Доминирование Системы 1
20. После того как я принял решение, я трачу много времени, убеждая себя, что оно было правильным	«Сверхбдительность»	«Доступность»	В некоторых ситуациях появляется неуверенность после реализации решения, хотя с рациональной точки зрения все шаги сделаны правильно	Доминирование Системы 2 нарушается действием Системы 1
21. Я откладываю принятие решений	«Прокрастинация»	Эвристика не выявлена	Иногда трудно осознать причину откладывания принятия решения.	Доминирование Системы 1
22. Я не могу мыслить трезво, если мне нужно принять решение в спешке	«Сверхбдительность»	«Репрезентативность», «доступность», «корректировка и привязка»	В случае сверхценных решений, которые нужно принять быстро, временами теряется рациональный контроль за процессом принятия решения	Доминирование Системы 2 нарушается действием Системы 1

Примечания. Приведены утверждения, получившие максимальный балл. Утверждения, получившие более низкую оценку, предметом анализа не являются.

Согласно анализу протоколов исследования, Система 2 доминирует над Системой 1, именно с этой системой тесно связан фактор «бдительность». «Сверхбдительность» наблюдается, когда работа Системы 2 нарушается влиянием со стороны Системы 1. Факторы «избегание» и «прокрастинация» становятся свидетельством активного вмешательства Системы 1, что приводит к смене доминирования в процессе принятия решения в ее пользу. Фактор «прокрастинация», учитывая вес фактора «бдительность», характеризует стремление участника исследования к безошибочному выбору. Эвристики «репрезентативность», «доступность», «корректировка и «привязка» действуют в пределах Системы 1, хотя участник исследования обнаружил их и в ситуациях доминирования Системы 2 с характерным для нее осознанием действий, возможностью их воспроизведения в памяти и возможностью анализа. В случае доминирования Системы 1, особенностью которой является отсутствие сознательного контроля над процессом принятия решения, участник исследования не выявил эвристик или же просто не осознал их. Действие этой системы обуславливает отмеченные им отклонения процесса: изменяются стартовые позиции, направление поиска, ценность альтернатив, процесс приостанавливается, решения откладываются, игнорируется способ выполнения решения, теряется сознательный контроль, процесс переходит в интуитивное русло, заявляют о себе эмоции.

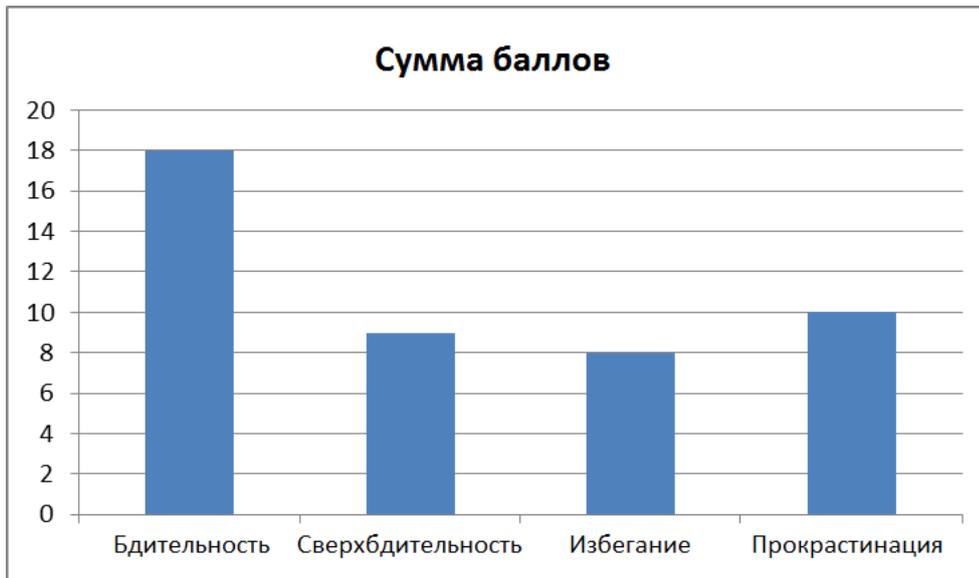


Рис. 1. Факторы принятия решения участником исследования *N* (по результатам применения Мельбурнского опросника).

Обнаруживается поле выхода за пределы эвристик. Анализ протоколов показывает, что причиной здесь может быть высокая ценность объекта принятия решения, недостаточная мотивация для преодоления консерватизма, неуверенность, нехватка времени для рационального анализа ситуации, мотивы, не выявляющие себя в начале процесса.

В структуре стиля принятия решения участником исследования *N* «рациональность» показывает значение, близкое к максимальному (рис. 2). «Зависимость» и «избегание» находятся на среднем уровне, «интуиция» – на минимальном, «спонтанность» практически отсутствует. Судя по этим данным, участник исследования принимает решение преимущественно рациональным образом.



Рис. 2. Структура стиля принятия решения участником исследования *N* (по результатам применения шкал GDMS).

Данные о наличии в мышлении участника исследования когнитивных искажений в форме фрейминг-эффекта представлены в табл. 3. Они сравниваются с данными исследования Д.Канемана и А.Тверского, полученными на выборках. Данные показывают: участник

исследования аналогичным образом решает задачу выбора в примерах 1 и 2. Фрейминг-эффект ему не свойственен. Это эффект рефрейминга.

Таблица 3

Результаты определения фрейминг-эффекта на выборках [по: Kahneman, Tversky, 1981] и у участника исследования *N*

Задача выбора		Результаты		
		выборки		участник исследования <i>N</i>
пример	программа	n	%	
1	A	152	72	+
	B		28	-
2	C	155	22	+
	D		78	-

Примечания. Знаком «+» обозначен выбор участника исследования *N*, знаком «-» – отсутствие выбора.

Составляющими интеллектуально-личностного потенциала участника исследования *N* являются интолерантность к неопределенности, рациональность и эмоциональный интеллект в межличностной и личностной форме (табл. 4). Рефлексивность и самооффективность занимают подчиненное место, интуитивная способность – на низком уровне.

Таблица 4

Составляющие интеллектуально-личностного потенциала участника исследования *N* (по данным методик)

Интеллектуально-личностный потенциал		
Составляющие	Количественная оценка	Качественная оценка
Интолерантность / толерантность к неопределенности	37 баллов (9 станайнов) / 26 баллов (3 станайна)	Интолерантность к неопределенности на самом высоком уровне. Толерантность к к неопределенности несколько ниже среднего
Рациональность / готовность к риску	9 баллов / -8 баллов	Рациональность на самом высоком уровне. Готовность к риску отсутствует
Интуитивная способность. Использование интуиции	24 балла (2 станайна). 19 баллов (1 станайн)	Интуитивная способность на низком уровне. Использование интуиции на самом низком уровне
Рефлексивность	136 баллов (6 стенов)	Рефлексивность выше среднего уровня
Самооффективность	27 баллов	Самооффективность на среднем уровне
Эмоциональный интеллект	МЭИ – 66 баллов (9 стенов), ОЭИ – 73 балла (9 стенов)	Межличностный (МЭИ) и личностный (ОЭИ) эмоциональный интеллект на самом высоком уровне

Примечания. Количественная оценка составляющих интеллектуально-личностного потенциала приводится в форме, предусмотренной методикой их диагностики.

Обсуждение

Результаты применения Мельбурнского опросника принятия решения нельзя объяснить системными ошибками прогноза, обусловленными эвристиками (см. табл. 1). Эвристики «репрезентативность», «доступность», «корректировка и привязка» наблюдаются, нарушение процесса принятия решения происходит (изменяется стартовая позиция, направление следу-

ющего действия, ценность решения сказывается на контроле процесса), а описанные Д.Канеманом и А.Тверским «систематические и предсказуемые ошибки в прогнозе» отсутствуют. Есть также случаи, когда эвристика участником исследования выделяется, а отклонения не наблюдается. Гипотеза 1, согласно которой индивидуальное принятие решения отражается в отклонениях этого процесса, которые могут не быть следствием эвристик, находит подтверждение. Эвристики не всегда приводят к систематическим ошибкам прогноза при принятии решения. Закономерности, обнаруженные на уровне выборочной совокупности, не обязательно проявляются в отдельно взятом случае.

Выделяют «два типа личностной регуляции стратегий принятия решения с точки зрения индивидуальных различий» [Корнилова, 2013]. Первый отличается высокими показателями фактора «бдительность» при более низких значениях «избегания» и «прокрастинации», второй противоположен первому и отличается низкими показателями фактора «бдительность» и несколько повышенными показателями факторов «избегание» и «прокрастинации». Согласно нашим данным, участнику исследования *N* свойственен первый тип регуляции с высокими показателями фактора «бдительность» и особенностями, на которые указывают низкие показатели факторов «сверхбдительность» и «избегание», при некотором возвышении фактора «прокрастинация». Это еще одно свидетельство того, что данные, полученные на выборах, нивелируют индивидуальные различия в исследуемом процессе.

Фактор «бдительность» считается «единственным копингом, позволяющим принимать рациональные решения» [Корнилова, 2013]. Он выражается в склонности человека к активному покою, готовности к принятию условий неопределенности и гибким стратегиям процесса решения, «что базируется на подстораживании и позитивном принятии изменчивости и неопределенности, требующем субъектного вклада в этот процесс» [Там же]. Вклада именно в контексте рациональности, однако Т.В.Корнилова не находит связи фактора «бдительность» с интеллектом и заключает, что «речь должна идти именно о стилях, а не о когнитивных различиях в регуляции принятия решения». Данные нашего исследования свидетельствуют об обратном: как раз интеллектуальные различия являются ведущими и в регуляции принятия решения, и в индивидуальном стиле этого процесса. Интеллектуальным по содержанию выступает сам фактор «бдительность»: готовность обдумывать цели и альтернативы решений, собирать информацию и максимально, не полагаясь на интуицию, охватывать поле альтернатив – это свойства Системы 2, которая работает как «аналитический интеллект» [Stanovich, West, 1998]. Принятие решения участником исследования *N* предстает интеллектуальным процессом достижения искомого результата, где рациональная Система 2 блокирует влияния со стороны интуитивной Системы 1 и купирует когнитивные искажения при принятии решения, идущие со стороны эвристик. В целом это рациональный стиль принятия решения (см. рис. 2), и это объясняет отсутствие у участника исследования фрейминг-эффекта (см. табл. 3).

Д.Канеман и А.Тверский фрейминг-эффектом объясняют систематическую ошибку эвристического мышления, где определяющим является представление человека о действиях, следствиях и вероятностях, связанных с решением задачи выбора. В примере 1, выбирая гарантированное сохранение 200 жизней, а не риск с вероятностью 33,3% спасти все 600, эти исследователи обнаруживают у людей несклонность к риску, тогда как в примере 2, где варианты *C* и *D* программы лечения в реальных величинах идентичны вариантам *A* и *B* и существует альтернатива, что «не умрет никто с вероятностью 33,3%», обнаруживают склонность к риску. Согласно их данным, подавляющее большинство испытуемых повторно делают тот же выбор даже в случае осознания ими противоречивости своих решений и только около 6% испытуемых демонстрируют эффект рефрейминга. Близкие результаты, которые получены по той же методике “Disease Problem”, приводят другие авторы – 5,8% и 7,1% [Stanovich, West, 1998]. Именно в такую группу попадает участник исследования *N*. Уже эти данные го-

ворят о том, что положение теории перспектив о систематических ошибках прогноза требует уточнения.

Значительно более высокие показатели рефрейминга приводят российские исследователи – 37,8% и 60% [Попов, Вихман, 2014], 56% [Корнилова, Керимова, 2018]. Возможно, это связано с тем, что при переводе на русский язык они упрощают формулировки примеров задачи выбора. Эффект рефрейминга – «феномен меньшинства», который выражается в стремлении при любых обстоятельствах избежать риска [Frisch, 1993]. Чаще всего это происходит, когда испытуемым дают больше времени на обдумывание, когда просят в письменной форме обосновать принятие решения, когда этот процесс имеет для них высокий уровень значимости. Создаются условия для свойственных Системе 2 умственных усилий, что предотвращает когнитивные искажения при принятии решения.

Д.Канеман [2014] соотносит фрейминг-эффект со свойствами Системы 1, то есть с быстрым интуитивным решением задачи выбора. Участник исследования *N* решает эту задачу быстро, но по правилам Системы 2, описываемым «двухпроцессорной теорией рассуждений» [Sloman, 1996]. Согласно анализу протоколов, он действует рационально: абстрагируется от релевантных признаков, устанавливает причинные, логические, иерархические связи, использует композиционные символы, при этом ссылается на опыт анализа и формализации математических задач. Когнитивных искажений не происходит, что согласовывается с данными об отсутствии фрейминг-эффекта у лиц с высокими аналитическими способностями [Stanovich, West, 1998]. Понятие «рациональность» оказывается шире, нежели понятие «интеллект»: именно рациональность обеспечивает контроль над импульсивностью в процессах мышления [Stanovich, 2016].

Гипотеза 2 настоящего исследования предстает утверждением: участник исследования *N* принимает решение в условиях доминирования Системы 2, блокирующей когнитивные искажения, идущие со стороны Системы 1, а своеобразие свойственного ему стиля принятия решения состоит в преобладающей рациональности. Показательным является совпадение результатов применения Мельбурнского опросника и шкал *GDMS* по параметрам «бдительность» – в первом и «рациональность», «избегание» – во втором случае (ср. рис. 1 и 2). Очевидно, что рациональный стиль принятия решения не предполагает отклонения от решения.

Т.В.Корнилова не находит связи интуиции с факторами принятия решения и, ссылаясь на свои предыдущие данные, утверждает, что причина кроется в Мельбурнском опроснике и диагностика интуиции требует другого инструментария [Корнилова, 2013]. В нашем исследовании также не обнаружена связь интуиции с факторами принятия решения, но объяснение этих данных может быть таким: это особенность принимающего решение человека, интеллектуально-личностный потенциал которого аналогичен потенциалу участника исследования *N*. В принятии решения интуиция, будучи свойством Системы 1, блокируется Системой 2. Участник исследования потому не склонен к риску (см. табл. 4). Рациональный стиль принятия решения риск не предполагает ввиду отсутствия значимой роли интуиции в этом процессе. Результаты исследования фрейминг-эффекта являются дополнительным тому свидетельством.

Остается открытым вопрос: «Какой психологический процесс стоит за эвристикой?» [Корнилова и др., 2017, с. 18]. Для решения этого вопроса Т.В.Корнилова предлагает обратиться к интеллектуально-личностному потенциалу субъектов принятия решения. Продуктивными оказываются свойства: интолерантность к неопределенности, высокий уровень рациональности, рефлексивность, самооффективность, личностная составляющая эмоционального интеллекта [Корнилова, 2013]. В нашем исследовании совпадение имеет место только по показателям интолерантности к неопределенности и рациональности (см. табл. 4). Рефлексивность

и самооффе́ктивность участника исследования *N* – на среднем уровне, эмоциональный интеллект обнаруживает себя и личностной, и межличностной формой. Это составляющие свойственного ему процесса принятия решения, и именно они определяют эвристический в своей основе процесс принятия решения. Если принять во внимание, что когнитивная функция стиля принятия решения сочетается с регулирующей [Скотникова, 1998], то в исследуемом случае первую функцию реализует Система 2, а вторую такие свойства интеллектуально-личностного потенциала, как рациональность, интолерантность к неопределенности, эмоциональный интеллект. Эмоциональные процессы вовлечены в выполнение и той, и другой функции. В целом происходит то, что предполагает гипотеза 3: индивидуальный стиль принятия решения включает в себя интеллектуально-личностный потенциал человека и обеспечивает достижение ожидаемого результата, блокируя возможные когнитивные искажения в этом процессе.

Результаты исследования принятия решения участником *N* свидетельствует о его стремлении минимизировать степень риска, однако этот процесс нельзя целиком свести к рациональному выбору между альтернативами, который отвечал бы теории полезности Дж.фон Неймана и О.Моргенштерна [Нейман, Моргенштерн, 1970]. Происходит смена направления поиска, что объясняется особой ценностью ситуации, в которой принимается решение, соответственно, изменяются требования к его результату. Выбор может не быть наилучшим с точки зрения максимизации ожидаемой полезности, но является наилучшим с точки зрения его субъективной ценности. Процесс принятия решения не отвечает принципу максимизации ожидаемой полезности в силу фактора «ценность убеждений» [Bénabou, Tirole, 2016]. В нашем случае можно говорить о сочетании двух стратегий принятия решения – «максимизации» и «удовольствия» [Grant, 2016]. Первая срабатывает в пределах заданного направления поиска, который выбирается в соответствии со второй – стратегией удовольствия.

«Систематических и предсказуемых ошибок прогноза», которые описывает теория перспектив Д.Канемана и А.Тверского (см. табл. 1), не наблюдается. Ненормативные отклонения существуют, но они не являются результатом применения эвристик и не относятся к классу когнитивных искажений. Это не исключает возможности появления отклонений вследствие эвристик, но отсутствие фрейминг-эффекта свидетельствует, что такие ситуации не соответствуют аналитическому строению когнитивной сферы участника исследования *N* и не могут быть системными и характерными.

Гипотеза 4 не находит подтверждения: описываемый случай лежит за пределами сферы применения и теории полезности Дж.фон Неймана и О.Моргенштерна и теории перспектив Д.Канемана и А.Тверского. Тем не менее теория перспектив позволяет объяснить закономерности, которые демонстрирует этот случай, а полученные результаты открывают путь дальнейшим исследованиям роли человеческой индивидуальности в процессе принятия решения.

Заключение

Теории полезности Дж.фон Неймана и О.Моргенштерна противостоит теория перспектив Д.Канемана и А.Тверского. Авторы первой вводят правила, по которым следует принимать взвешенные решения, чтобы достичь ожидаемого результата. Авторы второй теории отрицают постулат, согласно которому человек всегда стремится достичь максимальной пользы, и описывает эвристики, которые являются причинами систематических ошибок. При этом теория перспектив не охватывает особенности принятия решения конкретным человеком. В данном исследовании применяется метод Single Case Study, который позволяет выйти за рамки статистических закономерностей и раскрыть неповторимость отдельного случая при-

нятия решения. Это идеографический подход, нацеленный на выявление особенностей процесса, нивелируемых при номотетическом подходе. Исследование показало, что закономерности принятия решения, обнаруженные на выборках, не обязательно проявляются в отдельно взятом случае.

Анализ принятия важного жизненного решения участником исследования *N*, осуществляемый с применением методик, показывает, что этот процесс находит отражение в ненормативных отклонениях, которые не являются следствием эвристик. Процесс основывается на свойственной участнику исследования аналитической системе рассуждений и выражается в стиле решения, где доминирующей является когнитивная Система 2. Она действует дискурсивно, логически и блокирует когнитивные искажения, идущие со стороны интуитивно действующей стороны Системы 1. Составляющие интеллектуально-личностного потенциала участника исследования – рациональность, интолерантность к неопределенности, эмоциональный интеллект – являются неотъемлемыми звеньями этого, целостного в своей основе, процесса.

Ни теория полезности Дж.фон Неймана и О.Моргенштерна, ни теория перспектив Д.Канемана и А.Тверского не охватывают особенностей протекания процесса принятия решения в исследуемом случае, но теория перспектив позволяет объяснить присущие ему закономерности и открывает путь дальнейшим исследованиям уникальной роли индивидуальности в этом процессе.

Литература

- Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.
- Величковский Б.М. Когнитивная наука. Основы психологии познания: в 2-х т. М.: Академия, 2006. Т. 2.
- Канеман Д. [Kahneman D.] Думай медленно..., решай быстро. М.: АСТ, 2014.
- Карпов А.В. Рефлексивность как психическое свойство и методика ее диагностики. Психологический журнал, 2003, 24(5), 45–57.
- Козелецкий Ю. [Kozielecki J.] Психологическая теория решений. М.: Прогресс, 1979.
- Кононович Т., М'ясоїд П. Економічна поведінка і процес прийняття рішення: Single Case Study. Психологія і суспільство, 2019, 2, 115–138.
- Корнилова Т.В. Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация. Психологические исследования, 2013, 31(6), 4. <http://psystudy.ru>
- Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решения. М.: Аспект Пресс, 2003.
- Корнилова Т.В., Керимова С.Г. Особенности личностных предпосылок принятия решений (на материале фрейминг-эффекта) у врачей и преподавателей. Психология. Журнал Высшей школы экономики, 2018, 15(1), 22–38.
- Корнилова Т.В., Корнилов С.А. Интуиция, интеллект, личностные свойства (результаты апробации шкал опросника С.Эпстайна). Психологические исследования, 2013, 28(6). 5. <http://psystudy.ru>

Корнилова Т.В., Павлова Е.М., Красавцева Ю.В., Разваляева А.Ю. Связь фрейминг-эффекта с индивидуальными различиями у студентов-медиков и студентов-психологов. Национальный психологический журнал, 2017, 28(4), 17–29. doi:10.11621/npj.2017.0402

Корнилова Т.В., Чумакова М.А. Шкалы толерантности и интолерантности к неопределенности в модификации опросника С.Баднера. Экспериментальная психология, 2014, 7(1), 92–110.

Корнилова Т.В., Чумакова М.А., Корнилов С.А., Новикова М.А. Психология неопределенности: Единство интеллектуально-личностного потенциала человека. М.: Смысл, 2010.

Люсин Д.В. Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭМИн. Психологическая диагностика, 2006, No. 4, 3–22.

Нейман Дж.фон. [Neumann J.von], Моргенштерн О. [Morgenstern O.] Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970.

Попов А.Ю., Вихман А.А. Когнитивные искажения в процессе принятия решений: научная проблема и гуманитарная технология. Вестник ЮУрГУ. Сер. «Психология», 2014, 1(7), 5–16.

Скотникова И. Когнитивные стили и стратегии решения познавательных задач. В кн.: А.В. Либин (ред.). Стиль человека: психологический анализ. М.: Смысл, 1998. С. 64–78.

Шварцер Р. [Schwarzer R.], Ерусалем М. [Jerusalem M.], Ромек В. [Romek V.] Русская версия шкалы общей самооффективности Р.Шварцера и М.Ерусалема. Иностранная психология, 1996, No. 7, 71–77.

Шкуратова И. Исследование стиля в психологии: оппозиция или консолидация. В кн.: А.В. Либин (ред.). Стиль человека: психологический анализ. М.: Смысл, 1998. С. 13–33.

Bénabou R., Tirole J. Mindful economics: The production, consumption, and value of beliefs. Journal of Economic Perspectives, 2016, 30(3), 141–164.

Frisch D. Reasons for framing effects. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 1993, No. 54, 399–429.

Grant B.D. Individual differences in stress and coping: Testing a model of decisional control, 2016. Doctoral dissertation / Master's thesis. Electronic thesis and dissertation repository.(UMI No. 4206)

Gustafsson J. Single case studies vs. multiple case studies: a comparative study. Doctoral dissertation. Halmstad University, Sweden, 2017.

Kahneman D., Tversky A. The framing of decisions and the psychology of choice. Science, 1981, 4481(211), 453–458.

Scott S.G., Bruce R.A. Decision-making style: The development and assessment of a new measure. Educational and Psychological Measurement, 1995, 55(5), 818–831.

Кононович Т.А., Мясоед П.А. Теория перспектив в процессах принятия решения ...

Slovic S.A. The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin*, 1996, No. 119, 3–22.

Stanovich K.E. The comprehensive assessment of rational thinking. *Educational Psychologist*, 2016. 51(1), 23–34.

Stanovich K.E., West R.F. Individual differences in framing and conjunction effects. *Thinking and Reasoning*, 1998, 4(4), 289–317.

Suhonen N. Normative and descriptive theories of decision making under risk: A short review. *Keskustelualoitteita*, 2007, No. 49, 1–22.

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

Zaidah Z. The Case Study as a research method. *Journal Kemanusiaan*, 2007, No. 9, 1–6.

Поступила в редакцию 22 марта 2020 г. Дата публикации: 14 мая 2020 г.

Сведения об авторах

Кононович Татьяна Александровна. Кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра математического анализа и информатики, Полтавский национальный педагогический университет имени В.Г.Короленко, ул. Остроградского, д. 2, 36002 Полтава, Украина.
E-mail: ptkm@ukr.net

Мясоед Петр Андреевич. Кандидат психологических наук, доцент, Полтавская специализированная школа-интернат, Первомайский просп., д. 26, 36011 Полтава, Украина.
E-mail: pmjasojid@hotmail.com

Ссылка для цитирования

Кононович Т.А., Мясоед П.А. Теория перспектив в процессах принятия решения: анализ с помощью Single Case Study // Психологические исследования. 2020. Т. 13, № 70. С. 2.
URL: <http://psystudy.ru>

Адрес статьи

<http://psystudy.ru/index.php/num/2020v13n70/1740-kononovich70.html>