

## INDIVIDUAL DIFFERENCES AND DECISION MAKING: A REVIEW OF THE CURRENT RESEARCH

**Abstract:** There is a common understanding that decisions that people make are affected by three sets of factors: decision features, situational factors, and individual differences. The last set of factors is underestimated in modern theory of decision making. A deep analysis of the most influential current publication on the topic (Mohammed and Schwall 2009; Appelt et al., 2011) is made. Our review presents a different interpretation of the existing approaches in search of eliminating ambiguity and contradictions in the analysed domains.

---

### Author information:

#### Georgi Karastoyanov

DSc., prof., Psychology and Leadership Department,  
National Security and Defense Faculty, G. Rakovski  
National Defense College  
✉ karastoyanov@abv.bg  
📍 Bulgraia

### Keywords:

decision making, individual differences

В предишни наши публикации доказахме, че теориите и моделите на вземане на решение без значение дали принадлежат към парадигмата на нормативната рационалност, ограничената рационалност, изкривената рационалност или екологичната рационалност, акцентират върху това как проблемът, по който се взема решение, и ситуацията влияят върху процеса на вземане на решение и като че ли изхождат от презумпцията, че няма индивидуални различия сред вземащите решение (Карастоянов, 2016). Ако все пак такива различия се допускат, те се свързват единствено с когнитивната преработка на информацията, което дефинира теориите като преобладаващо ситуационистки по характер, а индивидуалните различия между хората, които вземат решение, остават пренебрегнати.

До каква степен човешкото поведение и в частност вземането на решение е повлияно от личността или от ситуацията е въпрос, който датира от древността. В наши дни исторически важният дебат за личността и ситуацията в психологията започва в началото на 30-те години и продължава почти половин век, когато в крайна сметка е разрешен. Сред водещите представители на ситуационистите в психологията са Стенли Милграм и Филип Зимбардо, а Гордън Олпорт е сред най-ярките им опоненти. За кратък период изглежда, че ситуационистите печелят, имайки предвид книгата на Уолтър Мишел „Личност и оценка“ (Mischel, 1968). В нея той твърди, че съществуването на черти като надеждни общи диспозиции противоречи на данните и че с изключение на интелигентността корелацията на която и да е личностна характеристика с обективни данни е под 0.30, или както иронично я нарича „личностен коефициент“. Решението – което изглежда съвсем логично, е, че поведението не се детерминира само от личността или само от ситуацията поотделно, а винаги от тяхното взаимодействие – също не съумява да прескочи бариерата. Дебатът в крайна сметка е разрешен от серия изследвания, които показват, че бариерата ( $r > 0.30$ ) е резултат от ниска надеждност на обективните променливи, които се използват за критерий. Резултатите показват, че може рутинно да се получи корелация, много по-голяма от 0.30, когато обективните критерии бъдат направени достатъчно надеждни чрез агрегиране. По-късно се установява, че веднъж след като бъде установена надеждността на критериалната променлива, могат рутинно да бъдат получавани категорични доказателства за валидността на личностните черти (Epstein & O'Brien, 1985).

В крайна сметка основният извод от разрешаването на дебата личност – ситуация по отношение на важността на личността, ситуацията и тяхното взаимодействие в психологията е, че те не би трябвало да се разглеждат като алтернативни решения на един и същ проблем, а като даващи важна информация всяка от трите сама за себе си. Личностните променливи дават информация за общи поведенчески диспозиции или черти, проявявани при различни ситуации. Ситуационните променливи дават информация за влиянието на ситуацията върху хората. Взаимодействието между тях дава информация как хора, които се различават по определени индивидуални характеристики, реагират в различни видове ситуации. Така че за пълното разбиране на човешкото поведение при вземането на решение е необходимо да имаме и трите вида информация – за личността, ситуацията и взаимодействието между тях (Epstein, 2014).

Обикновено ситуацията в контекста на изследването на вземане на решение се разглежда като включваща два фактора – характеристиките на самото решение и влиянието на различни ситуационни фактори. Характеристиките на самото решение, като рамкирането на избора, подреждането на възможностите за избор, изискванията за оправдаване на избора и други, са изучени най-добре от психолозите и неокласическите поведенчески икономисти. По отношение на влиянието на редица ситуационни фактори при вземането на решение, като натиск, когнитивно претоварване, социален контекст (конформизъм, подчинение, подражание), също има консенсус и разбирането им е в основата на съвременната социална психология. От друга страна, независимо че има значително количество изследвания за ефекта на индивидуалните различия (характеристиките на вземащия решения) върху процеса на вземане на решение, те все още не са достатъчно изяснени и като резултат теориите за вземане на решение се конструират въз основа на това, което е по-добре проучено – характеристиките на решението и ситуационните фактори, а не толкова на отчитането на индивидуалните, груповите и културните различия (Appelt et al., 2011).

Критичният преглед на изследванията на индивидуалните различия и вземането на решение показва, че терминът индивидуални различия е доста широко понятие включващо всяка променлива, която разграничава хората от личностни черти (измервани чрез петфакторния модел или някой друг личностен тест), през когнитивни способности, измервани чрез тестове за интелигентност до стилове на вземане на решение. През последните години като че ли най-всеобхватната или поне със сигурност най-често цитираната таксономия е предложената от Кристине Апелт и сътрудници (Appelt et al., 2011), която доразвива идеите на Мохамед и Швал (Mohammed & Schwall, 2009), представени в текст с многозначителното заглавие „Индивидуални различия и вземане на решение: Какво знаем и къде отиваме от тук нататък“. Мохамед и Швал заключават, че изследванията в това направление трябва да бъдат по-детайлни (чрез включване на променливи, касаещи характеристики, проявявани преди и след вземане на решението) и с по-адекватни инструменти и модели, които минимизират влиянието на ситуацията, за да не бъдат „замърсени“ получените резултати. Заслужава внимание аргументацията им за инструментите, които да използват по-конкретни, специфични конструкти (например разговорливост), а не общи композитни конструкти, като екстраверсията, включваща разговорливост, но и асертивност, импулсивност и т.н.

Анализът на Апелт и сътрудници (Appelt et al., 2011) обобщава дискусиите сред изследователите в областта, че макар изследването на индивидуалните различия и вземането на решение да са тема, по която има неотслабващ интерес, получените резултати често са неконсистентни и противоречиви. След като правят обстоен и задълбочен преглед на инструментите за изследване на индивидуалните различия, най-често използвани в изследванията, те предлагат насоки за бъдещи по-ефективни изследвания:

- по-системен подход;
- подбор на инструменти за изследване, основан на сериозни теоретични съображения;
- прехвърляне акцента на изследванията от търсене на главен ефект на влияние на индивидуалните различия към търсене на интеракции между индивидуалните различия, характеристиките на решението и ситуационните фактори;
- по-екстензивна комуникация на резултати между изследователите без значение дали

има статистически значими различия, или не, публикувани и непубликувани.

Те разграничават седем групи индивидуални различия, извлечени от съществуващите публикации, които се изследват в контекста на вземане на решение (Appelt et al., 2011), което е възможно най-пълната класификация в известната ни научна литература. Приет е подходът индивидуалните различия да се разглеждат не по принцип, а от гледна точка на инструментите, които се използват за измерването им. Това определено е прагматично и рационално, тъй като често използваните инструменти за изследване на една и съща характеристика не винаги корелират помежду си, а от друга страна понякога различни изследователи под един концепт разбират различни неща.

В първата група индивидуалните различия, свързани с вземането на решение, са разграничени стила на вземане на решение, подхода за вземане на решение и компетентността за вземане на решение. Трябва обаче да бъде отбелязано, че като инструменти за изследване на стила на вземане на решение са посочени, не само такива, които изследват на стила на вземане на решение (General Decision-Making Style (GDMS; Scott & Bruce, 1995), но и на когнитивният стил (Rational-Experiential Inventory (REI; Epstein et al., 1996). Всъщност степента на прекриване между стила на вземане на решение и когнитивният стил е сред най-дискусионните проблеми. Според някои автори стилът на вземане на решение е подчинен (Thunholm, 2004), други посочват, че в някои случаи става дума за един и същ конструкт (Mohammed et al., 2007; Mohammed & Schwall, 2009) и често двата конструкта в изследванията се използват взаимозаменяемо. Допълнително усложнение при прегледа на измерването на конструктите за стила на вземане на решение е липсата на консенсус за неговата дименсионалност (Mohammed et al., 2007): от една биполярна дименсия (напр. Allinson & Hayes, 1996, Cognitive Style Index) до пет независими дименсии (напр. Scott & Bruce, 1995, General Decision-Making Style). В настоящото изследване това разграничение не се приема, тъй като според нас когнитивният стил действително е метод или стратегия за вземане на решение (рационален или интуитивен), но стиловете на вземане на решение не се изчерпват единствено с когнитивната преработка на информацията. В тази група са включени и мерките на епистемичната мотивация, например мотивацията за познание, свързана с информационната преработка и преценката като потребността от когнитивна завършеност (Need for Cognitive Closure Scale, NFCS; Webster & Kruglanski, 1994). Поради това, че те изразяват и когнитивен стил, и мотивация, също имаме резерви към включването им тук. Подходите към вземане на решение изразяват различни аспекти от управлението на вземането на решение както преди, така и след вземането му и включват такива индивидуални различия като нерешителност и съжаление. Компетентността за вземане на решение се отнася до способността за вземане на решение или съвкупността от умения, необходими, за да се вземат добри решения от гледна точка на нормативните модели за вземане на решение (напр. Въпросникът за компетентност за вземане на решение при възрастни – Adult Decision Making Competence, A-DMC; Bruine de Bruin et al., 2007) и дали хората вземат решения, които ги водят до задоволителни резултати в ежедневието (напр. Въпросникът за резултатите от взетите решения – Decision Outcome Inventory DOI; Bruine de Bruin et al., 2007).

Критичният анализ на останалите шест групи променливи показва, че те се изследват най-често, за да обяснят част от характеристиките, включени в първата група индивидуални различия при вземане на решение, и обикновено са зависими променливи в емпиричните модели за изследване.

Втората група индивидуални различия, изследвани в контекста на вземане на решение, са свързани с нагласите към риска – индивидуално предпочитание или равнището на риск. Първата група инструменти за измерване са поведенчески и в тях индивидуалното предпочитание към риска се определя от реалните избори, направени в реални или хипотетични игри и сценарии. Втората група инструменти са самоотчетни въпросници, в които директно се пита за рискови ситуации или се изследват личностни черти, свързани с поемането или отхвърлянето на риск, като импулсивност, търсене на силни усещания и др.

Когнитивните способности са третата група променливи, изследвани при вземането на решение. Инструментите за изследването им измерват както глобални способности (флуидна

интелигентност), например стандартните прогресивни матрици на Рейвън, скалите на Векслер, така и специфични способности и умения, като разбиране на текст, математически способности и др. Според нас когнитивният стил би следвало да принадлежи към тази група променливи.

Четвъртата група променливи са индивидуалните различия в мотивацията. Към тях се отнасят мотивационните променливи, измервани чрез инструменти, изследващи мотивацията, свързана със себепредставянето или социалната желателност. Включени са инструменти, изследващи саморегулацията при преследването на целите (напр. скали за потискане и активиране на поведението – Behavioral Inhibition Scale and Behavioral Activation Scale, BIS/BAS, Carver & White, 1994; Въпросник за регулаторния фокус – Regulatory Focus Questionnaire/RFQ, Higgins et al., 2001, Въпросник за регулаторната мода – Regulatory Mode Questionnaire/RMQ, Kruglanski et al., 2000). Друга група инструменти оценяват определени потребности и страхове като мотиватори при вземането на решение, например страха от негативна оценка (Fear of Negative Evaluation/FNE; Leary, 1983), потребността от оценяване (Need to Evaluate, Jarvis & Petty, 1996) и потребността от когнитивна завършеност (Need for Cognitive Closure Scale/NFCS; Webster & Kruglanski, 1994). Според нас в тази група трябва да бъдат включени и мерките на епистемичната мотивация (мотивацията за познание, свързана с информационната преработка) и потребността от когнитивна завършеност (Need for Cognitive Closure Scale, NFCS; Webster & Kruglanski, 1994).

Петата група съдържа личностни черти или характеристики, които остават стабилни във времето. Към тях са отнесени инструменти, оценяващи констелация от черти, като различните варианти на въпросници, изследващи петфакторния модел; или само една черта, например концепта за търсене на силни усещания, популяризиран от Цукерман, който обаче според нас трябва да бъде отнесен към втората група променливи, изследващи нагласите към риск (Zuckerman-Kuhlman Personality Questionnaire/ZKPQ, Zuckerman et al., 1993).

В шестата група са включени личностни конструкти, като самооценката, импулсивността, културните различия (индивидуализъм – колективизъм, властова дистанция, мъжественост – женственост и т.н., ориентацията към, локализацията на контрола (интернална и екстернална) и др.

Последната група съдържа променливи, невключени в предходните шест категории индивидуални различия, свързани с вземането на решение, които са доста разнообразни и повечето са свързани с нагласите, емоциите и чувствата, но в все пак следва да бъде отчетено тяхното използване в изследвания.

Представената таксономия показва, че изследването на индивидуалните различия при вземането на решение е несистематично, едно индивидуално различие може да бъде отнесено към различни области, в различни изследвания се използват различни инструменти за измерване на едно и също индивидуално различие или един и същ инструмент, но адаптиран за собствени нужди. Един от големите проблеми, е че не съществуват стандартизирани набори от инструменти, които да се използват от изследователите. За всеки конструкт, например за изследване на стила на вземане на решение, има различни инструменти, използвани в различни контексти, както и различни резултати са получени чрез използването на различни инструменти (Mohammed & Schwall, 2009). Това, което прави впечатление и в таксономията на Мохамед и Швал, и на Апелт и сътрудници, е, че съществува голямо разнообразие от индивидуални конструкти, които се използват при изследване на индивидуалните различия. Посоченото обикновено създава методологически проблеми тъй като границите между тях са неясни, а една от причините вероятно са различните теории, които стоят в основата им. Например при изследване на литературата по проблема, се натъкваме на изследвания в които инструментите за измерване на когнитивния стил се използват за изследване на стила на вземане на решение поради липсата на единно разбиране на стила на вземане на решение в научната област.

Направеният анализ показва, че независимо че има значително количество изследвания за ефекта на индивидуалните различия (характеристиките на вземащия решения) върху процеса на вземане на решение, те все още не са достатъчно изяснени, няма единно разбиране между

изследователите в областта и като резултат теориите за вземане на решение се конструират на основата на това, което е по-добре проучено – характеристиките на решението и ситуационните фактори, и в малка степен се отчитат индивидуалните, груповите и културните различия. Критичният анализ на литературата показва, че липсват систематични изследвания, стандартизирани или приети от повечето изследователи инструменти, както и относителен консенсус относно дефинирането на областта на изследването на индивидуалните различия в контекста на вземането на решения.

#### References:

1. Karastoyanov, G. (2016). *Evolyutsiya na modelite za vzemane na reshenie*. – V: *Liderstvo i organizacionno razvitie*, Sn. Ilieva, M. Markovich, Y. Yankulova (sastav), Univ. izd. "Sv. Kliment Ohridski"
2. Allinson, J., Hayes, C. (1996). The Cognitive Style Index, a measure of intuition-analysis for organizational research. *Journal of Management Studies*, 33, 119-135.
3. Appelt, K. C., K. F. Milch, M. J. J. Handgraaf et al. (2011). The decision making individual differences inventory and the guidelines for the study of individual differences in judgment and decision-making research. *Judgment and Decision Making*, 6(3), 252-262.
4. Bruine de Bruin, W., A. M. Parker & B. Fischhoff (2007). Individual differences in adult decision-making competence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 938-956.
5. Carver, C.S. & T. L. White (1994). Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impending reward and punishment: The BIS/BAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 319-333.
6. Epstein, S. & E. J. O'Brien (1985). The person-situation debate in historical perspective. *Psychological Bulletin*, 98, 513-537.
7. Epstein, S., R. Pacini, V. Denes-Raj, H. Heier (1996). Individual differences in intuitive-experiential and analytical-rational thinking styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, (2), 390-405.
8. Epstein, S. (2014). *Cognitive-experiential Theory: An integrative theory of personality*. Oxford University Press.
9. Higgins, E. T., R. S. Friedman, R. E. Harlow et al. (2001). Achievement orientations from subjective histories of success: Promotion pride versus prevention pride. *European Journal of Social Psychology*, 31(1), 3-23.
10. Jarvis, W. B. G., & R. E. Petty (1996). The need to evaluate. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 172-194.
11. Kruglanski, A., E. Thompson, E. Higgins et al. (2000). To "do the right thing" or to "just do it": Locomotion and assessment as distinct self-regulatory imperatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(5), 793-815.
12. Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. New York: Wiley.
13. Mohammed, S., A. Lim, K. Hamilton, et al. (2007, April). Individual differences in decision making: The measurement of decision styles. Poster presented at the 22<sup>nd</sup> annual meeting of the Society for Industrial/Organizational Psychology, New York.
14. Mohammed, S. & A. Schwall (2009). Individual differences and decision making: What we know and where we go from here. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 24.
15. Scott, S. G. & R. A. Bruce (1995). Decision-making style: the development and assessment of a new measure. *Educational and Psychological Measurement*, 55, (5), 818-831.
16. Thunholm, P. (2004). Decision-making style: habit, style or both? *Personality and Individual Differences*, 36, 931-944.

17. Webster, D. M. & A.W. Kruglanski (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1049-1062.
18. Zuckerman, M., D. M. Kuhlman, J. Joireman et al. (1993). A comparison of three structural models for personality: the big three, the big five, and the alternative five. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 757-768.