

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Позняк Константин Вячеславович

аспирант, Белорусский государственный университет, Республика Беларусь, г. Минск

THE EMOTIONAL ASPECT OF ECONOMIC DECISION-MAKING

Konstantin Poznyak

Graduate student, Belarusian State University, Belarus, Minsk

Аннотация. В статье рассматривается влияние эмоционального фактора на принятие экономических решений. Делается вывод о необходимости осознания эмоциональных состояний для минимизации их негативных эффектов.

Abstract. The article discusses the influence of the emotional factor on economic decision-making. It is concluded that it is necessary to realize emotional states in order to minimize their negative effects.

Ключевые слова: принятие решений; эмоции; ограниченная рациональность.

Keywords: decision-making; emotions; bounded rationality.

На протяжении долгого времени экономическая наука придерживалась концепции рационального максимизатора полезности, руководствующегося личными интересами и не подверженного эмоциональным аффектам. Несмотря на неоспоримый успех экономических моделей, основанных на концепции homo economicus, игнорировать их ограниченность в настоящее время не представляется возможным. Экспериментальная и поведенческая экономика неоднократно выявляла отклонения от классической теории рациональности и обнаруженные аномалии не могут быть объяснены в рамках традиционной концепции. Следовательно, психологические идеи были формализованы и преобразованы в проверяемые прогнозы, что привело к расширенным моделям экономического поведения. Игнорирование нерационального поведения сменилось такими концепциями как ограниченная рациональность, а проводимые исследования демонстрировали, что экономическое поведение часто находится под влиянием эмоций и подсознательных процессов.

Эмоции – особый класс психических процессов и состояний, связанных с инстинктами, потребностями, мотивами и отражающих в форме непосредственного переживания (удовлетворения, радости, страха и т. д.) значимость действующих на индивида явлений и ситуаций для осуществления его жизнедеятельности.

Современный взгляд на эмоции в психологии относительно рациональности и принятия решений сводится к следующему:

Во-первых, в то время как поведение, вызванное эмоциональными состояниями, может быть иррациональным, сам эмоциональный процесс в значительной степени поддается объяснению в рациональных, научных терминах.

Во-вторых, эмоции являются центральной частью психологического процесса мотивации (т.е. процесса, который активизирует и направляет поведение человека к определенным целям), так как они повышают значимость определенных желаний и результатов и тем самым побуждают людей к их достижению.

В-третьих, люди адаптируются к изменениям окружающей среды, разрабатывая "стратегии преодоления". Эмоции играют ключевую роль в таких стратегиях, поскольку они сигнализируют человеку о том, что важная цель нуждается в большей степени концентрации.

Наконец, современная точка зрения состоит в том, что для оптимальной работы человека требуется промежуточный уровень эмоциональной напряженности. Данные показывают, что высокий уровень эмоциональной напряженности блокирует доступ к краткосрочной памяти, дезорганизует логические мыслительные процессы, вызывает потерю контроля над частями и функциями тела (например, дрожание рук, тошноту или головные боли), блокирует рациональные соображения выгоды и затрат, а также поощряют акты агрессии и насилия (Levitt, 1980; Idzikowski and Baddeley, 1983; Lane, 1991; Lazarus, 1991; Oatley, 1992) [4].

Низкий же уровень напряженности демонстрируется людьми, испытывающими депрессию, меланхолию или скуку. Эти эмоциональные состояния неблагоприятны для принятия качественных решений, т.к. на сбор информации и решение проблем тратится мало усилий, внимание не сосредоточено на текущей задаче, а память блокируется навязчивыми мыслями.

Повышение эмоциональной напряженности, например, переход от депрессии к гневу или от скуки к возбуждению, уменьшает или устраняет эти препятствия на пути к оптимальному принятию решений, по крайней мере, до определенного момента. Дополнительная эмоциональная интенсивность заставляет человека увеличивать уровень усилий, посвященных сбору информации и решению проблем, что повышает качество принятия решений до тех пор, пока не будет достигнут оптимальный уровень возбуждения, при котором эффективность принятия решений достигнет своего наивысшего уровня [4].

Эмоции влияют на когнитивные процессы и иным образом. Так, люди с большей вероятностью будут вспоминать информацию, которая совпадает, а не противоречит их текущему эмоциональному состоянию. В хорошем настроении они склонны переоценивать вероятность положительных результатов и недооценивать вероятность негативных исходов событий, в то время как у людей под влиянием грусти прослеживается обратный эффект [3]. Негативное эмоциональное состояние также побуждает людей вести себя защитно, максимизируя свой минимальный выигрыш.

Кроме того, аффективные состояния влияют на то, какую стратегию обработки информации могут избрать люди. Как показывает большой объем экспериментальных исследований, индивидуумы, которые находятся в хорошем настроении, скорее всего, примут эвристическую стратегию обработки информации, которая характеризуется высокой зависимостью от ранее существовавших структур знаний и относительно небольшим вниманием к деталям. Напротив, люди, находящиеся под влиянием грусти, более склонны использовать стратегию систематической обработки, при этом мало полагаясь на существовавшие ранее структуры знания, и уделяют значительное внимание имеющимся деталям.

Отрицательный аффект может вызвать сужение внимания и отказ от поиска новых альтернатив (Fiedler 1988). Люди в плохом настроении проводят больше сравнений на основе атрибутов, чем сравнений на основе альтернатив (Luce et al 1997). Кроме того, они обеспечивают более быстрое и менее избирательное использование информации, что может повысить точность выбора в более простых задачах и уменьшить ее в более сложных задачах. Те, кто возбуждены и находятся в неприятном настроении, используют более простые стратегии принятия решений и формируют более поляризованные суждения (Mano 1992, 1994) [1].

Исследуя принятие решений, Coget (2011) обнаружил, что страх умеренной интенсивности позволяет принимать рациональные решения, в то время как высокая интенсивность способствует более интуитивному принятию решений. По-видимому, аффективные состояния связаны со стратегией поиска людей, особенно с их тенденцией собирать подтверждающую или противоречивую информацию. Например, Elsbach и Barr (1999) обнаружили, что люди, испытывающие умеренно отрицательное настроение, значительно более вероятно, чем люди с умеренно положительным настроением, будут точно следовать всем этапам структурированного протокола принятия решений в его правильном порядке. Иными словами, люди с умеренно высоким уровнем положительного аффекта более склонны отклоняться от проторенного пути и, как следствие, собирать не относящуюся к делу информацию. Welpе et al. (2012) обнаружили, что использование стратегических решений снижается, если лица, принимающие решения, испытывают страх, в то время как количество стратегических альтернатив увеличивается, если они находятся в радостном или гневном настроении. Напротив, Vachkirov (2015) считает, что счастье и гнев заставляют лицо, принимающее решения, обрабатывать менее важную информацию [2].

Таким образом, на основании имеющегося массива данных можно с уверенностью утверждать, что эмоциональный фактор в принятии экономических решений является одним из наиболее значимых. От текущего эмоционального состояния человека может зависеть стратегия обработки информации, переоценка или недооценка вероятностей, значимое искажение событий, а также множество иных параметров. Знание о воздействии различных эмоциональных состояний может способствовать минимизации их негативных влияний и принятию более рациональных решений, а потому данная область является актуальной и нуждается в дальнейших исследованиях.

Список литературы:

1. B. A. Mellers, A. Schwartz, A. D. J. Cooke Judgment and Decision Making // Annual Review of Psychology. — 1998. - №49. - P. 447-477.
2. G. Abatecola, M. Cristofaro, A. Caputo Reviewing Cognitive Distortions in Managerial Decision Making. Toward an Integrative Co-Evolutionary Framework // Journal of Management Development. — 2018. - №37(5). - P. 409-424.
3. N. Schwarz Emotion, cognition, and decision making // Cognition & Emotion. — 2000. - №14 (4). - P. 433-440.
4. P. Kenning, H. Plassmann NeuroEconomics: An overview from an economic perspective // Brain Research Bulletin. — 2005. - №67. - P. 343-354.