

Секция «Современные социальные трансформации: факторы, условия, результаты»

ВЛИЯНИЕ КОГНИТИВНЫХ ИСКАЖЕНИЙ, ОБУСЛОВЛЕННЫХ ОШИБКАМИ В ОБРАБОТКЕ ИНФОРМАЦИИ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ АГЕНТАМИ

Научный руководитель – Гречко Михаил Викторович

Ин-Хан-Сай Анна Игоревна

Студент (бакалавр)

Южный федеральный университет, Высшая школа бизнеса ЮФУ, Ростов-на-Дону,
Россия

E-mail: a.c.s.b@mail.ru

Актуальность:

Проблема влияния когнитивных искажений на принятие решений экономическими агентами на протяжении длительного времени находится в фокусе внимания представителей многих социальных наук. В процессе принятия решений понятие когнитивных искажений относят к спектру систематических отклонений от рациональности, источник которых основывается в устройстве познавательных процессов. Чтобы справиться с непрерывным потоком информации, мозг создает ментальные ярлыки (эвристики), позволяющие действовать на уровне инстинктов. В данной направленности под понятием эвристики понимаются всевозможные психологические механизмы, которые дают возможность принимать решения стремительно ввиду ограниченного количества предоставляемой информации, что, несомненно, приводит к повышению иррациональности и систематическим ошибкам в принятии решений.

Неоспоримый вклад в развитие психологии и социологии принятия решений, а также поведенческой экономики в исследовании когнитивных искажений и эвристик привнесли Д. Канеман и А. Тверски и др. авторы. Особого внимания также заслуживает «теория подталкивания» Р. Талера и К. Санстейна, концепция которой заключается в создании психологических шаблонов и образцов, которые будут побуждать индивида к неосознанному выбору определенного поведенческого стиля, в интересах государства или частной компании; при этом, ему предоставляется полная свобода волеизъявления и выбора.

В связи с этим, очень важным является проведение исследований, направленных на выявление влияния когнитивных искажений на принятие решений.

Цель и задачи исследования

В качестве научной цели обозначена проблема разработки прикладного инструментария для исследования механизма влияния когнитивных искажений, обусловленных ошибками в обработке информации на принятие решений экономическими агентами.

Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

- 1) Дать формальное представление логики исследования (методологический аспект);
- 2) Разработать анкеты и провести опрос;
- 3) Систематизировать полученные результаты; сформулировать выводы и заключения.

1. Формальное представление логики исследования. Методологический аспект.

Исследование основано на эксперименте Д. Канемана и А. Тверски, суть которой заключается в предположении об иррациональных методах принятия решений экономическими агентами, основанными, в частности, на предвзятых суждениях.

В качестве методики реализации исследования выбрано интервью, реализованное дистанционно с помощью интернет-платформы Google. В качестве респондентов выступили

граждане РФ. Общее количество респондентов составило 130 человек. В ходе эксперимента было опрошено десять человек: из них 7 человек представители ИКТ отрасли, а 3 - представители педагогического сообщества. После интервьюирования, на каждого респондента была заведена карточка, в которой были отражены его половозрастные характеристики, семейное положение, наличие детей, интересы, предпочтения в стиле одежды, предпочтительный досуг и т.д.

На следующем этапе второй группе респондентов, в случайном порядке были разосланы карточки с описанием персонажей, где их просили ответить на два вопроса:

1. К какой профессии, по их мнению, принадлежит персонаж?

2. Постараться, как можно более детально описать почему именно персонаж был соотнесен с предполагаемой профессией?

Специфика описания персонажа в проводимом эксперименте заключается в том, что он с одинаковой долей вероятности, мог быть соотнесен как с одной профессией, так и с другой, т.е. без каких либо скрытых указаний на профессиональную принадлежность.

2. Основные результаты проведенного исследования.

По результатам проведенного эксперимента, нами были получены следующие данные. Из общего числа опрошенных респондентов 62% не правильно предположили профессиональную принадлежность персонажа, 38 %, соответственно дали правильное суждение (рисунок 1).

Далее, были представлены предположения за счет каких стереотипов или когнитивных искажений, произошли подобного рода ментальные деформации (таблица 1).

В свою очередь, в таблице 2 были систематизированы основные искажения, высказанные респондентами и не позволившие им правильно предположить профессиональную принадлежность оцениваемого персонажа.

Как мы видим, из приведенных данных в таблицах 1 и 2, респонденты, при вынесении суждения о профессиональной принадлежности оцениваемого им персонажа основывались не на априорной вероятности, а на некоторых стереотипах, или шаблонах мышления.

Присущая подавляющему числу экономических агентов склонность объяснять причины решений, исходя из их стереотипов о личных качествах персонажа, а не из оценки внешних обстоятельств, является основным механизмом, при помощи которого выносятся те или иные оценочные суждения.

3. Формирование выводов и заключений.

Проведенное исследование позволило получить следующие выводы.

Во-первых, когнитивные искажения представляют собой индивидуальные особенности в обработке информации, приводящие к т.н. «эвристикам репрезентативности».

Во-вторых, «эвристика репрезентативности» относится к когнитивным искажениям, которые вытесняют сведения об априорной вероятности, опираясь при этом на «персонифицированное» описание.

В-третьих, в качестве возможных перспектив дальнейшего применения, полученных в процессе исследования научных результатов, можно рекомендовать использовать их как инструмент управления потребительским выбором.

Источники и литература

- 1) Kahneman D., Tversky A. Rational Choice and the Framing of Decisions // The Journal of Business. October, 1986. Vol. 59. N 4. Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory. P. 251-278.
- 2) Langer, E. J., Janis, I. L., & Wolfer, J. A. Reduction of psychological stress in surgical patients. Journal of Experimental Social Psychology, 1975, 11, 155-165.

- 3) Белянин А.В. Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 4–23.
- 4) Стасев М.А. Гречко М.В. К вопросу о построении социального портрета потребителя образовательных услуг (на примере Высшей школы бизнеса Южного федерального университета) // Экономика и управление: проблемы, решения// научно-практический журнал. Январь 2020 [U+202F]г. № 1, том 1 . С. 76 - 81.
- 5) Гречко М.В., Кобина Л.А., Гончаренко С.А. Трансформация механизма принятия решений экономическими агентами под воздействием социальных ограничений. // Национальные интересы приоритеты и безопасность // научно-практический и теоретический журнал. Том. 16, выпуск 7. 2020 г., С. 1202–1222

Иллюстрации

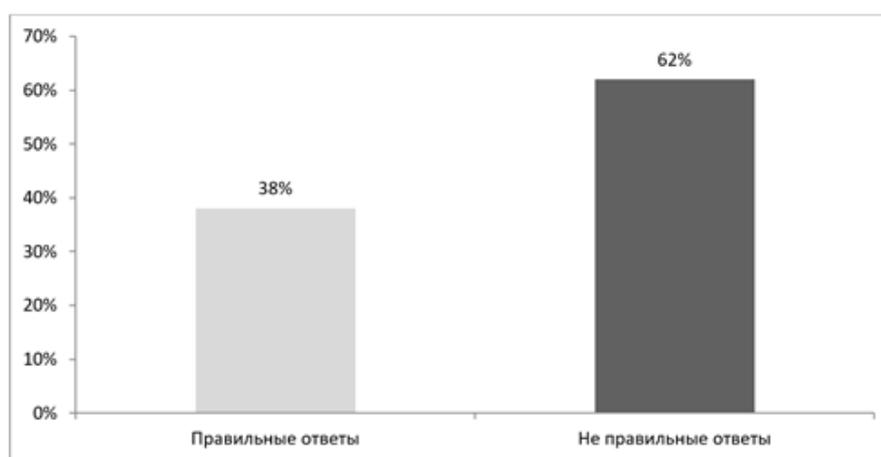


Рис. 1. Градация респондентов, высказавших свои предположения относительно профессиональной принадлежности персонажа.

№ п/п	Характеристика предубеждений высказанных респондентами	Процент от общего числа респондентов
1	Стереотип, что только it-работники умеют разбираться в технике	28,6%
2	Стереотип об интересе преподавателей к гуманитарным знаниям и искусству	22,9%
3	Стереотип о высоких коммуникативных навыках педагогов	20,00%
4	Стереотип, о том, что работники it-сферы - интроверты	17,14%
5	Стереотип о недостатке денежных средств у педагогов	11,43%

Рис. 2. Основные стереотипы, высказанные респондентами и позволившие им правильно оценить профессиональную принадлежность персонажа.

№ п/п	Характеристика предубеждений высказанных респондентами	Процент от общего числа респондентов
1	Предубеждение о том, что работники сферы образования являются более разносторонними людьми	25%
2	Предубеждение о наличии проблем в личной жизни и в быту у работников it-сферы	22,22%
3	Соотнесение склонности к саморазвитию с профессией, а не с личностью. Предубеждение о том, что преподаватели более склонны к саморазвитию.	19,44%
4	Предубеждение о том, что возраст влияет на характер профессиональной деятельности. (Мнение, что в it-сфере трудятся более молодые люди)	16,67
5	Предубеждение об ограниченности в интересах у работников it-сферы	16,67

Рис. 3. Основные предубеждения, высказанные респондентами и не позволившие им правильно оценить профессиональную принадлежность персонажа.