

Asist. univ. drd. **CRISTINA CORINA ȘTIR**  
Departamentul pentru Pregătirea Personalului Didactic  
Universitatea "Dunărea de Jos"  
Galați

**PERSPECTIVE TEORETICO-METODOLOGICE  
DE ABORDARE A PROCESULUI DECIZIONAL**

**Abstract**

*Decision – making is an important aspect of human behaviours in different individual and social situations. The psychologists tried to elaborate a realistic paradigm of decision-making process which can explain what kind of strategies, rational or nonrational, are using by people in their decisions and identified the significant cognitive factors what have an important effects on decisions dynamic.*

**1. Structura procesului decizional**

Deciziile constituie o componentă esențială a vieții și activităților noastre cotidiene, ele fundamentând comportamentele umane teleologice. Intenționalitatea ființei umane este direct legată și concret exprimată prin actele sale decizionale. Împreună cu rezolvarea de probleme, luarea deciziilor reprezintă o activitate complexă care implică predominant, sub aspect funcțional, mecanismele gândirii. În sens larg, prin decizie se înțelege procesul cognitiv (intelectual) de gestionare a comportamentelor în situații alternative, subiectul trebuind să realizeze alegeri succesive ale variantei optime sau cel puțin convenabile (Golu, 2002).

Adoptarea unei decizii comportă o anumită procesualitate, concretizată în următoarea succesiune de etape:

1. recoltarea informațiilor cu privire la alternativele disponibile,
2. prelucrarea și evaluarea gradului de relevanță și de reprezentativitate a informațiilor recoltate,
3. compararea alternativelor pe baza unor criterii de eficiență prestabilite,

4. evaluarea raporturilor dintre pierderile și beneficiile potențiale pentru fiecare variantă,
5. alegerea unei alternative considerate cel puțin satisfăcătoare, dacă nu chiar optime,
6. execuția propriu-zisă a deciziei (Golu, 2002).

C. Zamfir (1990) oferă o perspectivă descriptiv-explicativă parțial diferită asupra dinamicii decizionale, identificând cinci faze ale acestui proces, din care primele trei sunt considerate predecizionale:

1. definirea problemei,
2. formularea soluțiilor alternative,
3. evaluarea și ierarhizarea soluțiilor alternative, cu următoarele 4 subetape:
  - a) determinarea criteriilor de evaluare
  - b) ierarhizarea criteriilor de evaluare
  - c) evaluarea soluțiilor alternative pe baza criteriilor anterior considerate
  - d) ierarhizarea soluțiilor alternative
4. alegerea soluției (decizia propriu-zisă)
5. execuția deciziei.

În realizarea acestui proces gândirea se implică în fiecare dintre etape, prin determinarea valorilor de bază ale situației (valoarea așteptată, utilitatea așteptată), prin anticiparea rezultatelor în termeni de câștiguri

## ***Analele Universității Dunărea de Jos***

(beneficii) și pierderi (costuri), precum și prin evaluarea gradului de corectitudine a opțiunii făcute. Un proces de decizie este considerat *rațional* dacă în urma utilizării unor proceduri raționale de prelucrare a informațiilor relevante se ajunge în final la selectarea celei mai bune decizii (optime). Aceasta presupune ca subiectul să identifice informația relevantă pentru decizia ulterioară și să stabilească procedeul care urmează a fi folosit și pe care îl consideră optim pentru realizarea unei alegeri adecvate. În teoria deciziei, principiul optimizării conform căruia, în condiții egale, trebuie aleasă alternativa cu valoarea cea mai mare, subiectul urmărind prin aceasta maximizarea câștigurilor așteptate și minimalizarea pierderilor, reprezintă una dintre strategiile care ghidează luarea unei decizii raționale. Din punct de vedere psihologic însă, fiecare subiect realizează aprecieri diferite ale beneficiilor și pierderilor, procedând la reținerea anumitor alternative și la respingerea altora, adesea pe baza unor criterii și strategii mai puțin raționale.

În situațiile de incertitudine persistentă, procesul decizional dobândește un caracter iterativ: de la o stare actuală se poate reveni la una inițială, una și aceeași alternativă este analizată pe diverse criterii și din multiple perspective, acceptându-se sau respingându-se variante diferite pe baza reconsiderării cunoștințelor acumulate. Într-un astfel de proces ciclic, decizia nu reprezintă punctul final, ci doar o etapă, ciclul reluându-se pe măsură ce subiectul dobândește noi informații care îl fac să-și reconsidere deciziile inițiale, în condiții de cunoaștere mai exactă (Zamfir, 1990). În situațiile cu implicații și semnificații sociale crescute, deciziile sunt puternic influențate de normele și valorile socio-morale și culturale, de atitudinea subiectului față de acestea, de gradul său de dezirabilitate socială, de modul de anticipare a întăririlor sociale posibile etc. Alături de procesele intelectuale, subsistemul

## ***Seria Filosofie***

afectiv-atitudinal, motivațional și volitiv-reglator intervine în dinamica decizională.

### **2. Perspective teoretico-metodologice de abordare a procesului deciziei**

La baza constituirii teoriei moderne a deciziei stau rezultatele cercetărilor efectuate în domenii diferite: psihologie, cibernetică, teoria jocurilor, teoria probabilităților, matematică etc. Considerați fondatori ai teoriei moderne a jocurilor, J. von Neumann și O. Morgenstern sunt cei care utilizează pentru prima dată conceptul de probabilitate în explicarea actelor de decizie. Propunându-și mai puțin descifrarea mecanismelor interne ale acestora, cât mai ales identificarea unor soluții optime de alegere decizională, autorii apelează la numeroase analogii între deciziile cotidiene și cele implicate în diferitele tipuri de jocuri de șansă. Cercetările realizate până în prezent asupra comportamentelor decizionale au condus la conturarea a două tipuri de orientări teoretice: modelele normative și cele descriptive.

#### **Modelele normative ale deciziei**

Elaborate de științele economice, au o fundamentare matematică complexă și sunt orientate spre elaborarea de proceduri matematice de calcul a soluției optime din multitudinea alternativelor decizionale posibile. Aceste metode de elaborare a deciziilor, preconizate prin pozițiile teoriei normative, pornesc de la presupuziția raționalității subiectului uman decident, care în luarea unei decizii se comportă rațional, alegând alternativa optimă de acțiune, capabilă să-i asigure obținerea unui beneficiu optim. O decizie este considerată rațională dacă reprezintă rezultatul unei analize logice a cunoștințelor relevante, ajungându-se în final la selectarea celei mai bune soluții. Supoziția raționalității este întărită și de ipoteza omniscienței subiectului decident, care în

## ***Analele Universității Dunărea de Jos***

stabilirea deciziei optime cunoaște și inventariază absolut toate alternativele posibile, evaluând toate semnificațiile și consecințele acestora, pentru ca abia apoi să o selecteze pe cea mai bună.

Modelele normative se bazează pe calculul a două mărimi: valoarea așteptată și utilitatea așteptată. Dacă prima reprezintă beneficiul pe care subiectul decident îl poate obține în cazul selecției unei anumite variante, fiind o mărime obiectivă, independentă de aprecierea subiectivă a subiecților, cea de a doua reprezintă tocmai percepția subiectivă a acestei valori. Determinarea valorii așteptate se impune în situațiile de decizie cu rezultate probabile. Într-un studiu experimental în care au fost variate complexitatea deciziilor care trebuiau luate de un grup de subiecți, precum și timpul necesar alegerii variantei optime din mulțimea celor posibile, Payne și colab. (1982) constată că în condiții de timp suficient și de complexitate redusă a deciziei, indivizii se comportă rațional, procedând la calculul utilității așteptate, în timp ce timpul scurt afectat deciziei și gradul crescut de complexitate al acesteia îi determină pe decidenți să folosească procedee euristice și tehnici simplificate de alegere decizională. Prin urmare, modelul utilității așteptate este descriptiv pentru situațiile în care subiecții dispun de suficiente resurse de timp și prescriptiv pentru situațiile decizionale complexe sau limitate de timp, în timp ce modelul valorii așteptate este doar prescriptiv. În cazul deciziilor reale, ambele se dovedesc însă limitate, deoarece arareori decidentul dispune de toate cunoștințele necesare luării unei decizii corecte, precum și de resurse de timp suficiente, ceea ce îi reduce semnificativ posibilitatea operării pe criterii strict raționale.

Oricât de juste s-ar dovedi în practică modelele normative de elaborare a deciziilor, ele nu dezvăluie însă nimic din

## ***Seria Filosofie***

mecanismele psihologice ale acesteia și, în consecință, nu pot furniza previziuni valide asupra comportamentului unui individ într-o situație dată. Ele au mai degrabă rol prescriptiv decât descriptiv, indicând cum ar trebui realizată decizia și nu cum gândește și decide subiectul uman în mod real. Deși dispun însă de o valoare explicativă redusă, pot avea totuși o funcție corectivă. Fundamentate pe presupuziția certitudinii, aceste modele sunt adecvate descrierii comportamentului uman în condiții caracterizate prin completitudinea cunoștințelor, ele fiind considerate modele clasice de raționalitate.

### ***Modelele descriptive ale deciziei***

Sunt rezultatul cercetărilor cibernetice asupra mecanismelor de rezolvare a problemelor în cadrul sistemelor deschise, precum și a studiilor sociologice și psihologice referitoare la raționalitatea subiecților individuali și colectivi. Necesitatea elaborării lor a pornit de la criticile aduse modelelor raționaliste ale deciziei, considerate inadecvate pentru descrierea comportamentelor decizionale reale. Tot mai multe cercetări de psihologie cognitivă s-au orientat spre studierea modurilor în care indivizii își elaborează teorii explicative și estimări ale evenimentelor realității și iau decizii în condiții de incertitudine. Fundamentul teoretic al acestor modele este reprezentat de *teoria raționalității limitate*, elaborată de H.A. Simon, care consideră că, în condiții de cunoaștere limitată, tipică pentru situațiile curente în care indivizii, grupurile și organizațiile acționează, modalitățile de decizie sunt calitativ diferite de cele specifice modelului clasic de raționalitate.

În situațiile decizionale reale, faptul că subiectul decident dispune de resurse cognitive și de timp limitate, îl vor determina

## ***Analele Universității Dunărea de Jos***

să apeleze la strategii euristice în alegerea unei alternative. Alternativa aleasă, chiar dacă nu este cea optimă, poate fi considerată o alternativă satisfăcătoare în raport cu câteva criterii considerate ca relevante. Din mulțimea opțiunilor aflate la dispoziție, decidentul va selecta prima variantă care satisface aceste criterii, variantă care poate să nu fie în mod necesar cea optimă, deoarece subiectul nu dispune de suficiente resurse cognitive și temporale pentru a compara valoarea sau utilitatea tuturor variantelor posibile. Decizia ar fi optimă doar în condițiile în care variantele decizionale ar fi integral cognoscibile. În condiții de luare a deciziei sub presiunea timpului, subiectul utilizează însă un număr minimal de criterii, folosind o euristică de grupare a opțiunilor. Raportate la aceste criterii minimale, rezultă două clase de alternative: dezirabile, cele în care satisfac criteriile respective și indezirabile, adică nesatisfăcătoare. Apoi, din mulțimea variantelor dezirabile se alege în mod aleatoriu alta, fără a mai calcula utilitatea ei în raport cu celelalte.

Specific acestor noi modele este faptul că ele își concentrează atenția asupra mecanismelor raționalității în condiții de cunoaștere limitată, de incertitudine decizională. Spre deosebire de primele, modelele descriptive dispun de o valoare explicativă și predictivă mult mai crescută pentru comportamentele decizionale reale.

### ***3. Factori și mecanisme cognitive care intervin în procesul decizional***

În ultimele decenii, studiile de psihologie cognitivă s-au orientat spre investigarea diferențelor existente între modalitățile de gândire, decizie și interpretare a lumii specifice omului naiv, comun comparativ cu omul de știință, specialistul. Dacă acesta din urmă era considerat prototipul omului rațional, al cărui

## ***Seria Filosofie***

comportament decizional putea fi integral subsumat modelului clasic al deciziei raționale, se considera că individul comun gândește și acționează utilizând cu totul alte criterii decât cele bazate pe mijloace raționale, adică tehnici de calcul de tip bayesian. Specific activității cognitiv-decizionale a subiectului naiv este însă nivelul crescut de incertitudine, ceea ce face ca luarea de decizii în astfel de condiții să presupună o gândire de tip probabilist, concretizată în atribuirea de probabilități evenimentelor vizate de decizii, precum și într-o serie de calcule cu aceste probabilități (Zamfir, 1990). Pentru înțelegerea mecanismelor de gândire la care apelează omul obișnuit, cercetătorii au făcut apel la conceptele de *probabilitate subiectivă* și de *incertitudine* (obiectivă și subiectivă). Aceasta deoarece în condiții curente, oamenii lucrează de regulă cu incertitudini subiective, cognitive, mai degrabă decât cu incertitudini obiective, ontologice. Dacă prima poate fi considerată o măsură a cunoașterii reale de care decidentul dispune, fiind rezultatul raportului dintre cantitatea și calitatea cunoștințelor necesare luării unei decizii și cunoștințele pe care decidentul le deține în mod efectiv, incertitudinea subiectivă reprezintă percepția pe care decidentul o are asupra gradului său de certitudine ori incertitudine (Zamfir, 1990, p. 40). Incertitudinea subiectivă este considerată o componentă a oricărui proces decizional, cu consecințe importante pentru dinamica acestuia.

Pentru subiecții umani confrunțați cu situații de decizie în condiții de incertitudine, probabilitățile bayesiene de tip subiectiv constituie adevăratele instrumente raționale de luare a deciziei, în stabilirea cursului optim al unei acțiuni trebuind corelate atât valorile evenimentelor, cât și probabilitățile lor. Adesea, *probabilitatea obiectivă* de apariție a unei variante poate trece în *probabilitate subiectivă*, ea luând forma utilității așteptate.

## *Analele Universității Dunărea de Jos*

Subiectul va introduce propriile lui criterii în determinarea șanselor unei alternative sau alta și va decide în funcție de acestea. El încearcă să anticipeze consecințele fiecăreia dintre alegerile sale și se decide în favoarea celei mai convenabile. Fiecare alegere este urmată de o evaluare critică a rezultatului obținut, evaluare care poate întări convingerea în corectitudinea deciziei inițiale sau o poate pune la îndoială. În acest din urmă caz, pentru a preveni instalarea stării de disconfort cognitiv, subiectul apelează la argumente justificative în favoarea deciziei luate, căutând să multiplice argumentele favorabile alternativei alese, atât prin accentuarea aspectelor pozitive ale acesteia, cât și prin producerea de argumente defavorabile alternativelor respinse, simultan cu amplificarea laturilor lor negative.

Studiile lui Tversky și Kahneman (1986) indică faptul că omul comun utilizează de fapt, cu totul alte modalități decât cele prescrise de modelul clasic al raționalității, respectiv strategii euristice simple în locul atribuirii de probabilități evenimentelor și calculelor riguroase cu aceste probabilități. Deși utile și adesea eficiente, aceste euristici reprezintă tehnici de gândire simplificate, intuitive, "scurtături" mentale care înlocuiesc tehnicile cognitive de tip analitic și care, nu de puține ori, pot conduce la erori sistematice grave. Luarea deciziilor este mediată de astfel de *euristici cognitive*, factori care pot fi considerați predictivi pentru comportamentul decizional. Dintre acestea, mai intens studiate au fost: schemele cognitive, ancorarea alternativelor, disponibilitatea lor din memorie, retroevaluarea alternativelor (după M. Miclea, 1999), ș.a.

Influența *schemelor cognitive* în procesul decizional a fost pusă în evidență de studiile lui A. Tversky și D. Kahneman (1981, 1983) care au arătat că modul în care sunt formulate alternativele conduce la activarea unor scheme cognitive diferite care la rândul

## *Seria Filosofie*

lor influențează decizia luată. Într-un studiu experimental, subiecților le-au fost date spre soluționare și decizie probleme de tipul: "Pentru eradicarea unei epidemii asiatice care va face 600 de victime au fost propuse două programe de acțiune-intervenție: A și B. Pentru primul grup experimental, alternativele au fost formulate la modul următor: "Dacă se adoptă programul A, pot fi salvați cu certitudine 200 de oameni, în timp ce dacă se adoptă programul B, există 1/3 șanse de a fi salvați toți cei 600 de oameni și 2/3 șanse de a nu fi salvat nici unul". Pentru al doilea grup experimental, varianta oferită a fost: "dacă se adoptă programul A, 400 de oameni vor muri, în timp ce dacă se adoptă programul B, există 1/3 șanse ca nici unul să nu moară și 2/3 șanse ca toți să moară". Se observă că alternativele prezentate celor două grupuri experimentale sunt de fapt identice, diferit fiind doar modul de formulare al acestora: pentru primul grup prezentarea alternativelor s-a făcut în termeni pozitivi, de "câștig" (oameni salvați), în timp pentru cel de-al doilea în termeni de negativi, de "pierdere" (oameni morți). Ar trebui așadar ca opțiunile primului grup de subiecți să fie asemănătoare sau apropiate de ale celuiilalt. În realitate însă, opțiunile primului grup sunt semnificativ diferite de ale celuiilalt, 72% dintre subiecții primului grup optând pentru programul A, comparativ cu 78% dintre subiecții celui de-al doilea care au ales programul B, fapt ce demonstrează influența pe care schemele cognitive induse de modul în care sunt formulate alternativele o exercită asupra deciziei propriu-zise.

Cercetările ulterioare au confirmat aceste rezultate extinzându-le și asupra altor situații decizionale din viața reală. Medin și Ross (1991), McNeil și colab. (1982) au arătat că alegerea de către medic sau pacient a unui anumit tip de tratament este diferită în funcție de prezentarea acestuia în termeni de șanse de reușită (supraviețuire) sau de eșec

## *Analele Universității Dunărea de Jos*

(moarte). Pe o astfel de strategie de prezentare a alternativelor se bazează și popularitatea jocurilor de noroc, care își atrag participanții prin prezentarea exclusiv a șanselor lor de reușită în termeni de "câștiguri" și nicidecum în termeni de "pierderi" posibile.

*Gradul de prototypicalitate al alternativelor* reprezintă un alt factor cognitiv care poate influența decisiv luarea unei decizii: cu cât o alternativă este mai tipică, ea reprezentând prin urmare un prototip, cu atât probabilitatea care i se atribuie este mai crescută. Prototipul reprezintă exemplarul reprezentativ al unei clase, respectiv acel membru care posedă cele mai multe atribute ale categoriei respective. Pentru evidențierea influenței acestui factor cognitiv în procesul deciziei, Medin și Ross (1992) au utilizat o paradigmă experimentală constând în prezentarea unui set de afirmații unor subiecți cărora li se cerea apoi să evalueze probabilitatea lor de manifestare:

1. Un om sub 55 de ani a suferit un atac de cord.
2. Un om a suferit un atac de cord.
3. Un fumător a suferit un atac de cord.
4. Un om peste 55 de ani a suferit un atac de cord.

S-a constatat că majoritatea subiecților au considerat evenimentele descrise de afirmațiile 3 și 4 ca fiind mult mai probabile decât evenimentul 2, decizia acestora fiind influențată de cele două prototipuri: "un om de peste 55 de ani", respectiv "un fumător", considerate reprezentative pentru situația de producere a unui atac cardiac.

Estimarea probabilității unei variante în funcție de prototypicalitatea unei alternative influențează și acele decizii pe care competitorii le iau în funcție de comportamentul presupus al adversarului de joc. Aceste decizii sunt numite de H. D. Smith "jocuri", datorită asemănării lor cu jocurile de șansă. Adversarul poate fi natura,

## *Seria Filosofie*

în cazul "jocurilor contra naturii", o altă persoană în cazul "jocurilor pluripersonale" sau individul însuși pentru "jocurile contra sine". Datele empirice arată că în luarea deciziilor oamenii mizează adesea pe tipicalitatea adversarului în evaluarea propriilor acțiuni și în luarea deciziilor, în caz contrar comportamentul neconducând la beneficii, ci mai degrabă la pierderi.

Efectul factorului de "*ancorare a alternativelor*" în alegerea unei variante dintre mai multe posibile a fost pus în evidență de Tversky și Kahneman (1974). Influența acestui factor a fost analizată folosindu-se o paradigmă experimentală în care la două grupuri de subiecți se dădea spre estimare următoarele produse:

- a)  $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8 = ?$
- b)  $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1 = ?$

Rezultatele obținute la cele două grupuri de subiecți au indicat diferențe semnificative: în cazul primului grup, mediana rezultatelor a fost 512, în timp ce pentru al doilea grup era 2250, răspunsul corect fiind 40320. Diferențele obținute se explică prin faptul că produsul primelor numere din varianta (a) este mai mic, ceea ce conduce la o subestimare a mărimii lui totale, comparativ cu varianta (b) unde apare efectul invers. Astfel, decizia cu privire la valoarea produsului final este influențată semnificativ de "ancora" utilizată: ancore diferite determină evaluări și decizii semnificativ diferite. Aceeași autori arată că efectul de ancorare influențează și deciziile complexe, cu implicații în plan atitudinal sau comportamental. M. Miclea (1999) arată că efectul de ancorare apare manifest inclusiv în procesul de evaluare a performanțelor școlare: într-o situație de examen, dacă primii subiecți primesc note mari, cei imediat următori vor primi note mai mari decât dacă ar fi fost examinați după alții notați cu note mai mici. La fel, nota obținută de un student diferă dacă își începe expunerea cu subiectul mai bine

## *Analele Universității Dunărea de Jos*

cunoscut și continuă cu cele pe care le stăpânește mai puțin bine decât în situația inversă. Diferențele sunt explicabile prin "ancorele" diferite pe care și le face profesorul la începutul examinării, performanțele ulterioare fiind apreciate în funcție de acestea.

Alegerile realizate în situații de decizie pot fi influențate semnificativ și de *gradul de accesibilitate al alternativelor din memorie*. Deoarece anumite cunoștințe pot fi mai ușor reactivate din sistemul cognitiv al individului, nu de puține ori, utilizarea unei *euristici a disponibilității* mai crescute a unei alternative în luarea unei decizii poate conduce la atribuirea de frecvențe mai mari evenimentelor mai semnificative sau cu care ne-am confruntat mai des în experiența noastră anterioară. Tversky și Kahneman (1983) au demonstrat că acelor cunoștințe, evenimente sau variante care sunt mai ușor de reactivat mnezic, li se acordă o mai mare probabilitate de manifestare, ele ajungând astfel să influențeze semnificativ decizia în favoarea alegerii lor. Experimentul demonstrativ a constatat în solicitarea adresată unui grup de subiecți de a estima frecvența cuvintelor din limba engleză care încep cu litera "r", urmată de aprecierea frecvenței cuvintelor care conțin tot litera "r", dar în poziția a treia. Deși în al doilea caz frecvența cuvintelor este mult mai mare, subiecții au realizat estimări net superioare pentru cuvintele care încep cu litera "r" decât pentru cele care conțin această consoană în poziția a treia. Rezultatele se explică prin ușurința cu care pot fi reamintite cuvintele care încep cu "r" decât celelalte, diferențele de accesibilitate ale itemilor modificând semnificativ decizia.

Adesea, consecutiv unei decizii luate, subiectul procedează la o *postevaluare a alternativelor*, în funcție de care realizează judecăți apreciative asupra dificultății deciziei luate. M. Miclea (1999) arată că dacă după

## *Seria Filosofie*

luarea unei decizii greșite subiectul află care era decizia corectă, acest aspect ajunge să îi distorsioneze aprecierea corectă a gradului de dificultate al deciziei inițiale, prin subevaluarea acestuia.

Chiar dacă în majoritatea situațiilor raționalitatea deciziei este limitată de factorii de distorsiune anterior discutați, precum și de caracterul limitat al resurselor cognitive și de timp de care dispune decidentul, oamenii nu se comportă total irațional sau aleatoriu în luarea unei decizii. Într-un proces decizional, indivizii apelează atât la proceduri raționale, cât și la unele iraționale. De regulă, indivizii își raționalizează deciziile adoptate, aducând cât mai multe argumente în favoarea acestora. Prin *mecanismul raționalizării*, decizia luată capătă consistență și credibilitate prin validarea ei de judecăți autojustificative, chiar dacă adesea această raționalizare nu relevă motivele reale ale opțiunii făcute. Omul este așadar mai puțin o ființă rațională, cât una raționalizatoare: rațiunea intervine postdecizie, având rolul de a justifica comportamentul și nu de a-l orienta.

*Nevoia de coerență internă* evidențiată prin tendința de evitare a stărilor de *disonanță cognitivă* reprezintă un alt factor care influențează semnificativ luarea unei decizii. Montgomery (1983) arată că într-un proces decizional, decidentul se hotărăște asupra acelei variante pentru care are suficiente argumente, astfel încât să înlăture un eventual conflict cognitiv generat de respingerea celorlalte alternative disponibile. Mai mult, apariția unor alternative suplimentare accentuează preferința sa pentru varianta aleasă inițial, prin căutarea de noi argumente în alternativele nou apărute, care să îi sprijine decizia inițială (Payne și Puta, 1982). De exemplu, dacă subiectul preferă alternativa A în fața unei alternative B, apariția unei a treia alternative C, inferioară lui A dar nu și lui B, va determina accentuarea preferinței pentru varianta A,

## **Analele Universității Dunărea de Jos**

simultan cu căutarea de noi argumente în varianta C care să-i sprijine preferința pentru varianta A.

Psihologii cognitiști au relevat inclusiv faptul că, în mod spontan, oamenii tind să perceapă și să aprecieze lumea și diferitele evenimente ale realității într-un mod mult mai determinist și mai coerent decât apare ea în mod real. În încercarea de organizare pe plan mintal a datelor realității, intră în funcțiune un mecanism cognitiv cum ar fi cel al *supraevaluării determinismului*, manifestat prin tendința oamenilor de a elabora interpretări coerente asupra lumii, relaționând evenimentele după principii de cauzalitate directă, chiar și în situațiile în care sunt conștienți că legătura dintre evenimente este întâmplătoare, iar cauzalitatea este doar o simplă presupunere (Tversky și Kahneman, 1986). Alți cercetători evidențiază prezența în gândirea oamenilor obișnuiți a *iluziei controlului* asupra lumii, concretizată în credința spontană că diferitele evenimente întâmplătoare pot fi controlate. Mecanisme cognitive de tipul supraevaluării determinismului lumii, cât și al iluziei controlabilității influențează deciziile curente, afectând gradul de raționalitate al acestora.

Raporturile dintre *preferințe și comportament* reprezintă un alt factor explicativ pentru dinamica deciziei. Nu de puține ori, deciziile luate pot fi fundamentate pe preferințele noastre afective în locul tehnicilor raționale, la fel cum pot fi influențate de dispozițiile momentane ale subiectului. Dacă modelul clasic pornea de la supoziția că omul este o ființă rațională, care după ce analizează critic situația, dispunând de toate cunoștințele necesare, își fixează preferințele, decizia sa fiind chiar expresia acestor preferințe, cercetările realizate arată că relația dintre cele două ar putea fi cu totul alta: omul face întâi o alegere, care va ajunge să influențeze invers sistemul preferințelor sale, structurându-l în concordanță cu acestea.

## **Seria Filosofie**

Cu alte cuvinte, omul nu alege ceea ce preferă, ci mai degrabă preferă ceea ce a ales.

*Mecanismul supraconfidenței* evidențiat prin gradul crescut de încredere în propriile cunoștințe operează adesea în luarea deciziilor. Pe măsură ce obțin tot mai multe informații, oamenii manifestă o încredere mai mare în corectitudinea propriilor decizii, astfel că la finalul procesului de prelucrare a informațiilor, majoritatea subiecților sunt supraconfidenți în ceea ce privește propriile lor estimări (Zamfir, 1990). Mai mult, studiile au indicat și faptul că adesea subiecții ajung să-și cristalizeze concluzii destul de ferme chiar din etapa inițială a elaborării deciziei, pe baza unor informații insuficiente și fragmentare, pentru ca apoi să se arate mai puțin dispuși să-și schimbe deciziile luate pe măsură ce obțin informații noi. Informațiile nou obținute sunt utilizate doar pentru *autoconfirmarea propriilor impresii sau decizii*, mai degrabă decât pentru reconsiderarea lor.

Cercetări interesante au vizat și modalitățile prin care oamenii își formulează și evaluează propriile teorii explicative asupra lumii, precum și gradul de încredere acordată acestora. De regulă, aceste teorii explicative sunt deduse fie din cunoștințele anterioare, fie din experiența actuală de viață și activitate a subiectului. Tversky și Kahneman (1986) arată că marea majoritate a teoriilor implicite asupra lumii, pe care oamenii le elaborează în scopul înțelegerii și explicării realității, sunt derivate unele din altele, omul de știință naiv procedând mai degrabă deductiv, speculativ decât inductiv. Generalizările din gândirea oamenilor referitoare la diferitele evenimente și situații nu sunt realizate pe baza unui suport factual, faptele nereprezentând nici măcar surse de corecție ale teoriilor deja elaborate. Dimpotrivă, la nivel cognitiv, oamenii operează prin acomodarea noilor fapte la teoriile deja existente, în loc să-și revizuiască modelele cognitive anterior elaborate în



## **Analele Universității Dunărea de Jos**

funcție de fapte. Ross și Anderson (1986) demonstrează că aceste modele mentale asupra lumii, odată elaborate, rămân extrem de inerțiale, rigide și dificil de schimbat, chiar dacă adesea datele care au stat la baza elaborării lor și-au pierdut valabilitatea. Oamenii manifestă necesitatea de a-și întări teoriile, credințele și deciziile inițial elaborate încercând să elaboreze postfactum argumente în favoarea acestora.

Contrar modelului raționalității clasice, cercetările au arătat că oamenii tind să utilizeze deseori în procesul deciziei proceduri care par complet nerelevante sub aspect rațional, în defavoarea celor de tip cognitiv-analitic. O astfel de procedură constă în apelul sistematic la *experiența trecută* în elaborarea deciziilor noi. Într-un studiu experimental, Gilovich (1981) arată că în situații de incertitudine, oamenii nu procedează la elaborarea noilor judecăți și decizii ca rezultat al parcurgerii integrale a etapelor unui proces rațional de prelucrare a datelor, ci încearcă să deriveze din experiența lor trecută strategii și moduri de gândire asemănătoare. Cu alte cuvinte, multe dintre deciziile pe care le luăm sunt elaborate prin analogie cu deciziile noastre anterioare. Decidem așadar nu doar pe baza informațiilor stricte referitoare la situația de soluționat, ci bazându-ne și pe experiențele trecute, chiar dacă acestea pot să nu fie suficient de relevante pentru decizia actuală. C. Zamfir (1990) consideră că acest tip de conduită decizională nu trebuie înțeleasă neapărat în termenii unei lipse de raționalitate în elaborarea unei decizii, deoarece oamenii recurg, de regulă, la acest mod de soluționare doar atunci când se confruntă cu probleme extrem de incerte, pentru care nedispunând de cunoștințe necesare, bine structurate și suficiente sub aspect cantitativ și calitativ, nu au posibilitatea de a lua o decizie satisfăcătoare privitoare la problemele în cauză. În acest caz, apelul la experiența

## **Seria Filosofie**

trecută și transferul acesteia asupra deciziei actuale contribuie la finalizarea situației. Procedând la simularea experimentală a unui proces de decizie în condiții de incertitudine, R. Zajonc și J. Morrisette (1960) au constatat că subiecții care nu primesc nici un feed-back asupra calității deciziilor luate dezvoltă mecanisme cognitive prin care își cresc mult mai rapid gradul de certitudine subiectivă asupra deciziei decât cei care primesc feed-back.

Tot mai mulți autori consideră că modelele raționaliste ale procesului decizional nu trebuiesc respinse doar pe baza considerentelor mai sus expuse, marea majoritate a cercetărilor axându-se pe studierea procesului decizional în situațiile în care subiecții realizau alegeri dintr-o mulțime de variante omogene aparținând aceluiași domeniu. Se pare însă că implicarea raționalității este mult mai crescută atunci când deciziile vizează alegeri care trebuiesc făcute între alternative din domenii diferite.

## **Bibliografie**

- Ceaușu, V. (1972), *De la incertitudine la decizie*, Editura Militară, București;  
Chelcea, S. (2002), *Un secol de cercetări psihosociologice*, Editura Polirom, Iași;  
Golu, M. (2002), *Bazele psihologiei generale*, Editura Universitară, București;  
Malița, M., Zidăroiu, C. (1980), *Incetitudine și decizie*, Editura Științifică și Enciclopedică, București;  
Miclea, M. (1999), *Psihologie cognitivă*, Editura Polirom, Iași;  
Radu, I. (1994), *Psihologie socială*, Editura Exe SRL, Cluj-Napoca;  
Zamfir, C. (1990), *Incetitudinea – o perspectivă psihosocială*, Editura Științifică, București;  
Zlate, M. (2000), *Psihologia mecanismelor cognitive*, Editura Polirom, Iași.