

ВОЕННА АКАДЕМИЯ „ГЕОРГИ СТОЙКОВ РАКОВСКИ“

**ФАКУЛТЕТ „НАЦИОНАЛНА СИГУРНОСТ И ОТБРАНА“
КАТЕДРА „ПСИХОЛОГИЯ И ЛИДЕРСТВО“**

професор д-р Георги Стоянов Карастоянов

**ИНДИВИДУАЛНИ РАЗЛИЧИЯ
ПРИ ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ**

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертационен труд за придобиване на научната степен
„доктор на науките“ в професионално направление
3.2. Психология (Военна психология)

Рецензенти:

проф. д.пс.н. Снежана Евлогиева Илиева
проф. д.и.н. Гошо Кирилов Петков
доц. д-р Румяна Илиева Карева

София • 2017

Дисертационният труд е обсъден и насочен за защита на разширено заседание на катедра „Психология и лидерство“ при факултет „Национална сигурност и отбрана“ на Военна академия „Георги Стойков Раковски“.

Дисертационният труд се състои от 205 страници.

Брой на таблиците – 23

Брой на литературните източници – 259

Брой на публикациите по дисертацията – 5

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 28 юни 2017 г. от 14,00 часа в зала А3 на Военна академия „Георги Стойков Раковски“.

Материалите по защитата са на разположение на интересуващите се в стая 303 на преподавателския корпус на Военна академия „Георги Стойков Раковски“.

Автор: Георги Стоянов Карастоянов

Тема: „Индивидуални различия при вземане на решение“

Тираж: 15

Отпечатан на 9 май 2017 г.

Печат – Военна академия „Г. С. Раковски“

I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Вземането на решение е един от най-важните процеси, свързани с функционирането на човека и цивилизацията. Изследванията в областта на вземането на решения имат дълга история и могат да бъдат проследени от древна Гърция до наши дни. За начало на модерните изследвания на процеса на вземане на решение обаче обикновено се приемат трудовете на Франк Рамзи (1931) или на Джон фон Нойман и Оскар Моргенщерн (1944).

Още с дефинирането на влиятелния и в наши дни (а в някои научни полета и господстващ) модел на нормативната (перфектната) рационалност при вземането на решение той е доразвиван или отричан от последвалите го модели на ограничената рационалност, на изкривената рационалност, на екологичната рационалност и на дуалната рационалност при вземането на решение. Критичният анализ обаче показва, че теориите, които изграждат най-влиятелните модели, акцентират върху това, как проблемът, по който се взема решение, и ситуацията влияят върху процеса на вземане на решение (Kleindorfer et al., 1993) и като че ли изхождат от презумпцията, че човек функционира само на когнитивно равнище и няма индивидуални различия сред вземащите решение. Ако все пак такива различия се допускат, те се свързват само с когнитивната преработка на информацията (рационална или аналитична), степента на удовлетвореност от информацията, за да се вземе решение, броят изследвани алтернативи за вземане на решение или пък концепта на Юнг за психичните функции на възприемане и оценка на информацията. Дори и Когнитивно-преживелищната теория за личността се използва само в частта ѝ за рационалната и интуитивната преработка на информацията.

Анализирайки водещите теории за вземане на решение от средата на миналия век до наши дни, остава недоизяснен начинът, по който хората се различават, когато вземат решения – сякаш те потискат индивидуалните различия в емоциите, нагласите, мотивационните тенденции и вярванията за себе си, другите и света, за да се подчиняват на законите на рационалността (макар и в ограничена степен, ако следваме Хърбърт Саймън) или пък на несъзнаваните когнитивни евристики (без значение дали става дума за идеите на Канеман или Гигеренцер) и като че ли действат само на когнитивно равнище. Това определя водещите теории за вземането на решение като ситуационистки, тъй като те изследват и обясняват само влиянието на ситуационните фактори и характеристиките на решението върху процеса на вземане на решение.

Подходът, който прави опит да ревизира класическия нормативен

модел, може да бъде определен като „поведенческа икономика“ (behavioral economics), която е отделно направление в съвременната икономическа теория. Тя се опитва да психологизира моделите на вземане на решение, използвайки основно постиженията само на когнитивната психология, а не на бихевиоризма, както може да се предположи от наименованието. Някои автори са на мнение, че по-правилното наименование на това направление е когнитивна икономика (виж по-подробно Канев, 2016). Типичен пример е влиятелната книга на Даниел Канеман, преведена на български език под заглавието „Мисленето“ (2012), в която авторът популяризира дуалните модели на функциониране на психиката от 70-те години на миналия век. Представеният модел обаче е доста ограничен, тъй като са използвани избирателно само психологическите аспекти, свързани с когнитивното равнище на функциониране, оставящи впечатление за човешката личност като регулирана от когнитивни изкривявания и грешки, които системно я отклоняват от перфектната рационалност.

Влиянието на поведенческата икономика е изключително силно във всички научни области и им задава рамки на изследване. Едва през настоящия век психолозите си позволиха да допуснат, че идеята на Саймън за тенденцията в поведението на хората да вземат не оптималното, а „удовлетворителното решение“ може да бъде свързана с индивидуални различия и да не е универсална, като някои хора проявяват силно изразена тенденция да максимизират при вземането на решение. От друга страна поведенческите икономисти популяризират постиженията на съвременната психология (макар понякога да го правят по начина, по който „дяволът чете евангелието“), но за масовата публика в много случаи тези постижения се приписват на икономистите. Поведенческата икономика е добре представена пред българския читател от Димитър Канев в книгата му „Архитектура на избора. Съветите на поведенческата икономика“ (2016).

Без да бъде отричана научната и най-вече практикоприложната стойност на поведенческата икономика, тя все пак си остава направление в съвременната икономическа теория. Бихме могли да отбележим, че даже от гледна точка на житейската психология е очевидно, че хората се различават по това, как обичайно подхождат към вземането на решение и че тези различия влияят върху различни аспекти на резултатите от взетото решение.

Важността на изследването на индивидуалните различия при вземането на решение и най-вече разбирането за стиловете на вземане на решение като най-открояващо се индивидуално различие е сравнима с

парадигмата на индивидуалните различия в психологията и през последните години изследователите проявяват засилен интерес (Allinson & Hayes, 1996; Spicer & Sadler-Smith, 2005; Riding & Rayner, 2013). Все още обаче остава неясно теоретичното разбиране на стиловите различия (вж. Appelt et al., 2011; Kozhevnikov, 2007). Някои автори смятат, че стиловите различия могат да бъдат разбрани най-добре от гледна точка на количеството информация, която е събрана и анализирана (Riding, 1997). Според други стиловите различия се обуславят от аналитичната и интуитивната информационна преработка (Pacini & Epstein, 1999). Това поставя въпроса съществуват ли различия между *стил на вземане на решение* и *когнитивен стил*, при положение че се използват взаимозаменяемо. Ако има различия, стилът на вземане на решение подкомпонент ли е на по-общия когнитивен стил, каквито са вижданията на редица влиятелни изследователи, като Мария Кожевников (Kozhevnikov, 2007), или стилът на вземане на решение е различен концепт, който има когнитивен компонент?

Въпреки че съществуват много конструкции, които идентифицират индивидуалните различия при вземането на решения, стилът на вземане на решение като че ли е най-определящ. Независимо от наличието на различни гледни точки теоретичният анализ показва, че концепцията и въпросникът на Скот и Брус за основните стилове на вземане на решение (General Decision-Making Style, Scott & Bruce, 1995) са най-всеобхватни, най-широко прилагани и най-валидирани. Вероятно причина за това е самата идея на създаването им и в нейната успешна реализация авторите си поставят задачата да интегрират всички по-ранни изследвания в областта на стила на вземане на решение, като концепцията и въпросникът, който я операционализира, да бъдат емпирично верифицирани. Така се преодолява една голяма слабост в тази изследователска област – част от моделите за стилове на вземане на решение са извлечени въз основа на теоретични допускания и емпиричната им валидност е недоказана или спорна, макар да са придобили популярност и показали успехи при обучението на възрастни (например динамичния модел за вземане на решение на Драйвър и Брюсо, който не бе верифициран в представеното емпирично изследване), а други като този на Къртън са прекалено частни и имат отношение към определени контексти на вземане на решение.

Концептът за основните стилове на вземане на решение допуска наличието на пет стила – рационален, интуитивен, зависим, избягващ и спонтанен. Те са независими, но не и взаимно изключващи се, т.е. хората често ги използват съвместно. Критичният анализ на литературата показва,

че рационалният и интуитивният стил са свързани с по-ранни изследвания на когнитивния стил, докато за останалите три стила – зависим, избягващ и спонтанен, все още липсва концептуална база за тяхното разбиране (Scott & Bruce, 1995; Thunholm, 2004).

Представените дотук изводи за недостатъчното изследване на индивидуалните различия при вземането на решение и подценяването им в основните теоретични модели за вземане на решение, както и неизяснената концептуална база на част от стиловете на вземане на решение определят научната актуалност на изследвания проблем.

Независимо от общите закономерности, постулирани от класическите модели за вземане на решение, които не отхвърляме, хората се различават по това, как вземат решение. В този смисъл психологическото изследване на индивидуалните различия при вземането на решение, изразени чрез стиловете на вземане на решение, би било важен принос към основните теоретични модели и би допринесло за по-пълното разбиране на процеса на вземане на решение и извеждане на предпоставки за оптимизирането му, отчитайки индивидуалните различия. Изясняването на психичните механизми, които формират основните стилове на вземане на решение, е важно и в прагматичен аспект, тъй като предоставя възможност да се предскаже индивидуалният избор на хората в различни ситуации, а от друга страна себепознанието позволява личностно развитие и оптимизиране на процеса на вземане на решение.

Изследването и изясняването на концептуалната база на типичните модели, по които хората вземат решение, ще допринесе за по-доброто разбиране и оптимизиране на процеса на вземане на решение с приложимост в различни социални и професионални среди (образование, работна среда, спорт, здраве и т.н.), ще спомогне за предсказване и повлияване на поведението в различни среди и ситуации, при формиране и развитието на екипи, определяне потребностите от обучение, кариерно развитие, преодоляване на трудности в комуникацията и сътрудничество, разрешаване на проблеми, вземане на групови решения и тяхното изпълнение, върху индивидуалното, груповото и организационното поведение и ефективност. В крайна сметка разбирането на индивидуалните различия при вземането на решение на практика засяга цялостната човешка дейност от индивидуалното развитие и психично благополучие на отделния човек до груповата и организационната динамика, образованието и общата социална приложимост, което предопределя актуалността и обществената значимост на изследването.

Основната цел на дисертационното изследване е да се разкрият

психологическите механизми, които предполагат индивидуалните различия при вземането на решение, изразени чрез стила на вземане на решение. Нейното реализиране е постигнато с решаването на следните **научни задачи**:

1. Да се направи теоретичен обзор на еволюцията на водещите теории за вземане на решение и съвременните изследвания в областта на вземането на решение – характеристиките на решението, ситуационните фактори и се акцентира на индивидуалните различия при вземането на решение.

2. Да се конструират и адаптират психологически инструменти за изследване на стиловете на вземане на решение, индивидуалните различия в когнитивната преработка на информацията и психичната регулация на поведението.

3. Да се изследват взаимовръзките между когнитивната преработка на информацията, психичната регулация на поведението и стиловете на вземане на решение.

4. Въз основа на теоретичния анализ и получените емпирични резултати да бъде предложено определение на стила на вземане на решение, което изяснява концептуалната му основа, като отчита взаимодействието на характеристиките на задачата, ситуацията и индивидуалните различия.

Издигната е **общата хипотеза на изследването**, че стилът на вземане на решение не е идентичен с когнитивния стил, нито е негово подмножество, но е свързан с процесите на когнитивната преработка на информацията и нейното регулиране чрез базисните мотивационни тенденции и механизмите за тяхното реализиране.

Емпиричното изследване е проведено в два етапа. По време на първия се потвърждават и изясняват когнитивните механизми на индивидуалните различия при вземането на решение, реализирани чрез стила на вземане на решение. През втория етап е изследвана връзката между индивидуалните различия в саморегулацията (иницииране и поддържане на намерения) и стила на вземане на решение. В този смисъл дисертационното изследване стъпва на утвърдените изследователски рамки за важността на индивидуалните различия в когнитивната преработка при формирането на стила на вземане на решение; доизяснява важни аспекти, свързани с когнитивните стилове, и разширява кръга на научните търсения до решаването на важните научни проблеми с принос за изграждането на концептуалната база на индивидуалните различия при вземането на решение, свързани със саморегулацията на поведението.

За изпълнение на основната цел на емпиричното изследване е използвана комбинация от 10 изследователски инструмента, като един от тях е конструиран, един е валидиран и пет са адаптирани специално за целите на настоящото изследване:

- Въпросник за основните стилове на вземане на решение (General Decision Making Style Inventory, Scott & Bruce, 1995);
- Рационално-преживелищен въпросник ((Rational-Experiential Inventory – REI-S, Norris, Epstein, 2011);
- Въпросник за изследване на двете дименсии на динамичния модел за вземане на решение;
- Скала за регулаторния фокус (Regulatory focus scale, RFQ, Higgins et al. 2001);
- Въпросник за регулаторната мода (Regulatory focus mode, RFM, Kruglanski et al., 1995);
- Кратката скалата за страха от негативна оценка – втора версия, състояща се от 8 айтема (The BFNE-II , Carleton, Collimore, Asmundson, 2006);
- Скалата за потребност от свързаност (Need to belong Scale, Leary et all. 2013);
- Определител на темперамента на Кирси (KTS, Карастоянов, Пенчева, 2011);
- Въпросник за възприет стрес (Cohen, Kamarck, Mermelstein, 1983, адаптация Карастоянов, Христова, 2000);
- Въпросник за конструктивно мислене (Constructive Thinking Inventory; Epstein, 1998).

За да се отчете влиянието на средата и на професионалният статус, са изследвани 9 различни групи, включващи студенти магистърска степен в Софийския университет „Св. Климент Охридски“, Военна академия „Георги Стойков Раковски“, Нов български университет и Академията на МВР, офицери обучаеми във Военната академия (слушатели със звание капитан и специализанти със звание подполковник), банкови служители, учители и директори на училища, общо 688 изследвани лица.

Изследването е реализирано в периода 2014 – 2017 г. Данните са обработени със статистически пакет IBM SPSS Statistics 23.

II. СТРУКТУРА И СЪДЪРЖАНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Дисертационният труд се състои от въведение, три части, включващи общо 12 глави и 23 таблици, заключение и библиография с 259 литературни източника, от които 24 на кирилица.

Част първа. **ЕВОЛЮЦИЯ НА МОДЕЛИТЕ НА ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ**

В първата част на дисертационния труд е анализирана еволюцията на теориите в основата на моделите за вземане на решение. Изведена е оригинална таксономия от гледна точка на развитието им в исторически и еволюционен аспект, която е обобщена в първите пет глави като модели на нормативната (перфектната) рационалност, модели на ограничената рационалност, модели на изкривената рационалност, модели на екологичната рационалност и модели на дуалната рационалност.

Първият модел е определен като класически, а следващите – като неокласически, разграничени според начина, по който интерпретират ограничената рационалност. Направен е изводът, че теориите, които изграждат анализиранияте модели и таксономии, акцентират върху това, как проблемът, по който се взема решение, и ситуацията влияят върху процеса на вземане на решение и почиват на презумпцията, че няма индивидуални различия сред вземащите решение. Характеристиките на самото решение, като рамкиране на избора, подреждане 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 от значителното количество изследвания за ефекта на индивидуалните различия (характеристиките на вземащия решения), не е изяснено тяхното влияние върху процеса на вземане на решение 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 отчитане на индивидуалните, груповите и културните различия.

Направен е критичен преглед на изследванията на индивидуалните различия и вземането на решение, който установява, че терминът „индивидуални различия“ се използва като доста широко понятие, включващо всяка променлива, разграничаваща хората – от личностните черти, през когнитивните способности, измервани с тестове за интелигентност, до стиловете на вземане на решение. В заключение се посочва, че макар изследването на индивидуалните различия и вземането

на решение да е тема, по която съществува нарастващ интерес, получените резултати често са неконсистентни и противоречиви. Това се дължи на липсата на системен подход, използване на инструменти за изследване, които не са основани на теоретични съображения, слаба комуникация между изследователите. Подчертана е необходимостта от извеждането на еднообразна концептуална и изследователска рамка, като е приет прагматичният подход те да бъдат дефинирани от гледна точка на използваните инструменти за тяхното измерване, тъй като често използваните инструменти за изследване на една и съща характеристика невинаги корелират помежду си, а от друга страна понякога различни изследователи, използвайки едно и също понятие, имат предвид различни неща. Констатира се съществуването на голямо разнообразие от индивидуални конструкти, които се използват при изследване на индивидуалните различия. Често границите между тях са неясни, като една от причините вероятно са различните теории, които стоят в основата им. Отбелязва се, че инструментите за изследване на когнитивния стил се използват често за измерване на стила на вземане на решение, като се допуска, че една от важните причини е липсата на единно разбиране за стила на вземане на решение в научната област.

В края на първата част се обобщава, че възникването на модерните теории за вземане на решение се свързва с класическия модел на нормативната (перфектната) рационалност при вземането на решение. Впоследствие той се развива в модели на ограничената рационалност, на изкривената рационалност, на екологичната рационалност и на дуалната рационалност при вземането на решение. Общото между тези водещи модели е, че акцентират върху това, как проблемът, по който се взема решение, и ситуацията влияят върху процеса на вземане на решение (Kleindorfer, Kunreuther, & Schoemaker 1993) и се пренебрегват индивидуалните различия при вземането на решение.

Прави се изводът, че липсват систематични изследвания, стандартизирани или приети от повечето изследователи инструменти, както и някакъв консенсус относно дефинирането на областта на изследването на индивидуалните различия в контекста на вземане на решения. Критичният анализ на литература показва, че най-важното различие при вземането на решение е стилът на вземане на решение. Допускаме, че сред най-важните индивидуални различия, които го формират във взаимодействие със ситуационните характеристики, са когнитивните стилове и саморегулацията (иницииране и поддържане на намерения).

Част втора. **КОГНИТИВЕН СТИЛ И СТИЛ НА ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ**

Във втората част на дисертационния труд последователно се проследява дефинирането на понятието когнитивен стил и се анализират основните таксономии на когнитивните стилове. По отношение на диференцирането на стила на вземане на решение от когнитивния стил се обобщава, че в научната литература стилът на вземане на решение често се свързва с когнитивния стил (Hunt et al., 1989; Scott & Bruce, 1995). Двете понятия нерядко се използват като синоними и инструментите, конструирани да измерват когнитивните стилове, често се използват за измерване на стиловете за вземане на решение (Appelt et al., 2011), макар сред изследователите все още да липсва консенсус за взаимовръзките между тях.

Анализът на литературата показва, че когнитивният стил и стилът на вземане на решение описват процеси, включени при вземането на решение, но дали стилът на вземане на решение се свежда само до когнитивна преработка на информацията? Индивидуалните различия в преработката на информацията са обширно изследвани и емпирично верифицирани като когнитивни стилове и има относително съгласие относно дефинирането им като концепт. Прегледът на релевантната литература показва, че моделите на когнитивния стил варират от еднофакторни (Allinson & Hayes, 1996) до многофакторни (Myers, 1962; Kolb, 1984; Riding, 1997), като повечето от тях обхващат аналитично/рационални и холистично/интуитивни характеристики, разглеждани като двата края на един континуум или като две различни дименсии. Друга популярна линия на изследване в областта на различията в когнитивния стил (често третиран и като стил на вземане на решение) има за научна основа типологията на Юнг и по-конкретно разбирането му за психичните функции на възприемане и оценка на информацията, които определят когнитивния стил (Andersen, 2000).

Във втората глава се дефинира и анализира стилът на вземане на решение като най-важното индивидуално различие. Изследванията показват, че хората се различават по своя специфичен профил на стила на вземане на решение и че този профил се запазва относително стабилен във времето (Scott & Bruce, 1995; Bruine de Bruin et al., 2007). Традиционно изследванията в областта на индивидуалните различия при вземането на решение се фокусират върху когнитивния процес, чрез който човек взема решение. В края на 70-те години на миналия век фокусът на изследванията

в областта на когнитивните стилове се премества от изследване на индивидуалните различия във възприятията и основните когнитивни функции към различни приложни области като рефлексия на практическата необходимост от разбиране на индивидуалните различия в механизмите на когнитивно функциониране.

Основна характеристика на тези изследвания е фокусът им върху стиловете, свързани с комплексни когнитивни задачи, като решаване на проблеми, учене, търсене на причинност за събитията в живота, включително вземане на решения (Kozhevnikov, 2007). Едва в началото на 90-те години са предприети конкретни стъпки за дефиниране на стила на вземане на решение, а в началото на настоящия век се разгърна интересът в тази научна област (Ahmed et al., 2012).

След критичния анализ на най-популярните модели на стила на вземане на решение детайлно се анализира Динамичният модел на стила на вземане на решение, създаден от Майкъл Драйвър и доразвит в сътрудничество с Кенет Брюсо (Driver, 1979; Brousseau et al., 1998; Brousseau et al., 2006; Brousseau & Driver, 2010). Допуска се, че стиловете на вземане на решение се различават по две основни характеристики:

- предпочитан начин на използване на информация и конкретно количеството информация, необходима за вземане на решение.

- създаване на възможностите и конкретно броят на възможностите за решение, които се генерират, т.е. къде е фокусът, дали човек обикновено стеснява решенията до един вариант за действие, или генерира различни алтернативи и възможности. Чрез комбинирането на двете ориентации за използване на информацията и на генериране на решения авторите дефинират четири стила на вземане на решение.

Отбелязват се важни ограничения на анализираните най-популярни модели за стил на вземане на решение, че част от тях са създадени за работа с мениджъри и обслужват тяхното развитие, други са само теоретични и/или се използват в практиките по обучение на служителите, а в много случаи емпиричните доказателства за част от тях са противоречиви. Допуска се извода, че е търсено решение на практически проблеми, а не решаването на научен проблем.

До голяма степен съществуващата емпирична двусмисленост в областта на таксономии на лидерските стилове е преодоляна в модела на Сузане Скот и Реджиналд Брус, който избрахме да използваме в дисертационния труд. Опитвайки се да интегрират всички по-ранни водещи изследвания в областта на стиловете на вземане на решение, те предлагат дефиниция, която е сред най-често цитираните и приета от

повечето изследователи: „научен, обичаен модел на отговор, проявяван от индивида, когато се изправи пред ситуация, в която се предполага, че трябва да взема решение. Той не е личностна черта, а основана на навика предразположеност да се реагира по определен начин в специфичен контекст за решение“ (Scott & Bruce, 1995, p. 820). Това определение предполага, че стилът е диспозиционна характеристика, тясно свързана с очакване за вероятно поведение в дадена ситуация. От друга страна обаче стиловете на вземане на решение се различават от личностните черти, които имат по-стабилна природа.

Анализът показва, че независимо от съществуването на редица други конструкти, които идентифицират индивидуалните различия при вземането на решение, емпирично извлечената таксономия на Сузане Скот и Реджиналд Брус чрез въпросника за основните стилове на вземане на решение (General Decision Making Style Inventory – GDMSI) е сред най-влиятелните, а въпросникът безспорно е най-съдържателният, изпитан и широко използван инструмент (Thunholm, 2004; Curseu & Schruifer, 2012). Той е валидиран в редица култури и сред различни професионални групи (Loo, 2000; Thunholm, 2004; Spicer & Sadler-Smith, 2005; Gambetti et al., 2008; Bavalár & Orosová, 2015), включително в големи извадки на офицери от армията (Thunholm, 2004), показва добра вътрешна консистентност и петфакторната му структура е потвърдена във всички известни ни валидации в повече от 16 държави.

Разграничени са пет стила:

– Рационалният стил на вземане на решение (rational decision-making style) характеризира предпочитание към систематично събиране и оценка на информацията и изследване на различни хипотези.

– Интуитивният стил на вземане на решение (intuitive decision-making style) характеризира обръщане на внимание на детайлите от информационния поток (вместо систематично търсене и преработване на информацията) и тенденция при оценката им да се разчита на чувствата, впечатленията, интуицията, предчувствията и емоциите, които често не могат да бъдат изразени с думи при вземането на решение.

– Зависимият стил на вземане на решение (dependent decision-making style) показва предпочитание към търсенето на мнения, съвети, упътване или подкрепа от други хора при вземането на решение.

– Избягващият стил на вземане на решение (avoidant decision-making style) разкрива предпочитание към отлагане, колебание или опити въобще да се избегне вземането на решение.

– Спонтанният стил на вземане на решение (spontaneous decision-

making style) е свързан с предпочитание за достигането до решение веднага или колкото е възможно по-скоро (Scott & Bruce, 1995; Spicer & Sadler-Smith, 2005; Gambetti et al., 2007).

Рационалният и интуитивният стил на вземане на решение са част от концепта за когнитивния стил и присъстват в повечето анализирани таксономии.

В края на теоретичните втора и трета глава на втората част се заключава, че първоначално изследванията в областта на вземането на решение са насочени към изследване дали хората са рационални актьори и вземат решения въз основа на нормативните теории (Kahneman & Tversky, 1973). Във фокуса са задачата и ситуацията (Loo, 2000). Съвременните изследвания са все повече насочени към това, как всъщност хората вземат решения. Нормативният подход е заменен от все по-дискриптивен подход (Hastie & Dawes, 2001), но се налага изводът, че двата подхода като че ли не оставят много пространство за изследване на индивидуалните различия при вземането на решение (Thunholm, 2004). И все пак представеният дотук анализ показва, че изследването на индивидуалните различия при вземането на решение започва с изследване на когнитивните стилове, които за мнозина изследователи се препокриват със стиловете на вземане на решение, най-малкото поради липсата на споделено разбиране за тях. Когнитивните стилове стават основа за формирането на концепта за стиловете на вземане на решение чрез използването на рационалната и интуитивната дименсия, или най-общо чрез заимстване на постиженията в областта на индивидуалните различия в процеса на когнитивна преработка и адаптирането им така, че да отговарят на условията за избор между алтернативи. Установява се, че концептуалните основи на част от стиловете на вземане на решение остават все още неясни, но използването на модела на Скот и Брус в настоящото изследване би задълбочило разбирането как хората вземат решение, и по-конкретно за зависимия, избягващия и спонтанния стил на вземане на решение, които те използват. Това от своя страна би позволило по-точно дефиниране на понятието „стил на вземане на решение“.

Глава трета на втората част има за цел да изследва емпирично връзката между когнитивен стил и стил на вземане на решение. **Издигната е първата частна хипотеза**, че когнитивният стил е свързан с различия в индивидуалния стил на вземане на решение, но не е идентичен с него и не може да бъде обяснен само чрез него.

Методите са разпределени в четири батерии, с които са проведени изследвания в пет извадки – учители, банкови служители, студенти,

офицери и директори на училища, както следва:

Въпросникът за основните стилове за вземане на решение (General Decision Making Style Inventory, Scott & Bruce, 1995) е валидиран в пет извадки с общо 402 изследвани лица. Използвани са сумарно данните от петте извадки за потвърждаващ факторен анализ (CFA) по метода на главните компоненти и ортогоналната ротация по метода Варимакс с нормализация по Кайзер. Зададени са 5 фактора. Мярквата за адекватност на извадката на Кайзер-Майер-Олкин (КМО) е 0,828 и показва, че броят на айтемите за всеки фактор е достатъчен.

Тестът на Бартлет за сферичност (Bartlett's Test) е значим ($p = 0.000$), което показва, че корелацията между променливите е достатъчно голяма и може да се приложи факторен анализ. Стойностите на асиметрията и ексцеса са в границите на -1 до $+1$, което показва нормално разпределение (Muthen & Kaplan, 1985). При факторния анализ бяха извлечени 5 фактора (потвърдени и във всяка от отделните извадки) със собствена стойност, по-голяма от 1, обясняващи 60,509% от дисперсията (от 23 айтема) Вътрешната съгласуваност на скалата, показваща степента, в която айтемите формират обща група, измерена чрез коефициента на Кронбах, надхвърля приетия праг за надеждност (Cronbach's $\alpha > 0,70$).

В таблица 1 са представени данни за описателната статистика на скалите на основните стилове на вземане на решение в пет извадки, както и данни за резултатите от еднофакторния дисперсионен анализ. Според тях най-често използваният стил от всички изследвани лица е рационалният, следван от интуитивния, зависимия, спонтанния и избягващия. Тестът за свързани (корелирани) извадки на Стюдънт показва, че различията между средните стойности са значими при $p = 0,000$.

При сравняване на стойностите чрез еднофакторния дистанционен анализ ANOVA установяваме статистически значими различия между отделните извадки при всички стилове на вземане на решение, а къде точно са различията е установено чрез пост-хок анализ (Games-Howell test). По отношение на рационалния стил на вземане на решение установяваме различия само между директори на училища и студенти ($p = 0,041$).

По отношение на интуитивния стил установяваме, че в сравнение с всички останали извадки той се използва най-рядко от офицерите, а най-често – от банкови служители, като разликата с учители и директори не е статистически значима.

Таблица 1. Описателна статистика на скалите за стилове на вземане на решение в 5 извадки и данни за резултатите от еднофакторния дисперсионен анализ

Стил/извадка		N	M	SD	SE	95% доверителен интервал		F	p
						долна граница	горна граница		
Рационален стил на вземане на решение	учители	81	4,0099	0,59908	0,06656	3,8774	4,1423	2,765	0,027
	банкови служители	61	3,8754	0,69873	0,08946	3,6965	4,0544		
	студенти	117	3,9145	0,49293	0,04557	3,8243	4,0048		
	офицери	79	3,8101	0,70884	0,07975	3,6514	3,9689		
	директори на училища	64	4,1187	0,58956	0,07369	3,9715	4,2660		
	Общо	402	3,9398	0,61442	0,03064	3,8796	4,0000		
Интуитивен стил на вземане на решение	учители	81	3,6296	0,69936	0,07771	3,4750	3,7843	17,177	0,000
	банкови служители	61	3,9016	0,68763	0,08804	3,7255	4,0777		
	студенти	117	2,9915	0,78889	0,07293	2,8470	3,1359		
	офицери	79	3,3291	0,91149	0,10255	3,1250	3,5333		
	директори на училища	64	3,6250	0,80908	0,10113	3,4229	3,8271		
	Общо	402	3,4254	0,84785	0,04229	3,3422	3,5085		
Зависим стил на вземане на решение	учители	81	3,4519	0,79169	0,08797	3,2768	3,6269	2,760	0,028
	банкови служители	61	3,1967	1,04721	0,13408	2,9285	3,4649		
	студенти	117	3,2479	0,61062	0,05645	3,1361	3,3597		
	офицери	79	3,0734	0,78979	0,08886	2,8965	3,2503		
	директори на училища	64	3,3750	0,77049	0,09631	3,1825	3,5675		
	Общо	402	3,2672	0,79284	0,03954	3,1894	3,3449		
Избягващ стил на вземане на решение	учители	81	2,8247	0,70027	0,07781	2,6698	2,9795	21,144	0,000
	банкови служители	61	2,5770	0,86263	0,11045	2,3561	2,7980		
	студенти	117	1,9487	0,60755	0,05617	1,8375	2,0600		
	офицери	79	2,1614	0,89964	0,10122	1,9599	2,3629		
	директори на училища	64	2,7422	0,93961	0,11745	2,5075	2,9769		
	Общо	402	2,3887	0,86167	0,04298	2,3042	2,4732		
Спонтанен стил на вземане на решение	учители	81	2,7630	0,69865	0,07763	2,6085	2,9174	12,829	0,000
	банкови служители	61	3,3148	0,79201	0,10141	3,1119	3,5176		
	студенти	117	2,5556	0,64920	0,06002	2,4367	2,6744		
	офицери	79	2,6867	0,94094	0,10586	2,4760	2,8975		
	директори на училища	64	2,4531	0,73311	0,09164	2,2700	2,6363		
	Общо	402	2,7220	0,80216	0,04001	2,6434	2,8007		

Таблица 2. Корелационни зависимости между скалите на Общия въпросник за стилове на вземане на решение

Стил	Извадка	Рационален стил на вземане на решение	Интуитивен стил на вземане на решение	Зависим стил на вземане на решение	Избягващ стил на вземане на решение	Спонтанен стил на вземане на решение
Рационален стил на вземане на решение	учители		0,059	0,109	-0,047	-0,233*
	банкови служители		-0,061	0,113	-0,086	-0,333**
	студенти		-0,336**	0,079	0,053	-0,457**
	офицери		-0,280**	0,172	0,021	-0,291**
	директори на училища		0,108	0,392**	0,048	-0,259*
Интуитивен стил на вземане на решение	учители			0,133	0,259**	0,227*
	банкови служители			0,065	0,106	0,397**
	студенти			0,044	0,017	0,437**
	офицери			0,041	0,185*	0,335**
	директори на училища			0,247*	0,378**	0,540**
Зависим стил на вземане на решение	учители				0,411**	-0,015
	банкови служители				0,511**	-0,135
	студенти				0,407**	-0,008
	офицери				0,395**	-0,185*
	директори на училища				0,493**	-0,193
Избягващ стил на вземане на решение	учители					0,150
	банкови служители					-0,332**
	студенти					-0,025
	офицери					-0,038
	директори на училища					0,158

* Корелациите са значими при $p < 0,05$.

** Корелациите са значими при $p < 0,01$.

Зависимият стил най-често се използва от учители и директори на училища, но различието е статистически значимо само при сравнение със студентите. Избягващият стил най-често се използва от учители и директори (няма статистическа значимост само по отношение на банкови служители), а най-рядко от офицери, като различието не е статистически значимо само по отношение на извадката от студенти.

Спонтанният стил се използва най-често от банкови служители, като това е статистически значимо по отношение на всички останали извадки, а най-рядко – от директори на училища и офицери. Корелациите между отделните стилове за вземане на решение са представени в таблица 2. Представените данни потвърждават, че някои от стиловете за вземане на решение са корелирани по постоянен модел, както е установено в редица други изследвания.

Положителните слаби и умерени корелационни зависимости между интуитивния и спонтанния стил, констатирани и в петте извадки, потвърждават данните от други изследвания (Scott & Bruce, 1995; Loo, 2000; Thunholm, 2004; Spicer & Salder-Smith, 2005; Gambetti et al., 2008; Baiocco et al., 2009; Allwood & Salo, 2012; Curseu & Schruijer, 2012; Bavalár & Orosová, 2015). Допускаме, че спонтанният стил може да бъде разглеждан като по-високоскоростна версия на интуитивния (Thunholm, 2004), т.е. използващите по-често интуитивния стил са по-предразположени да вземат бързи решения, когато времето за това е силно ограничено (Spicer & Salder-Smith, 2005, Baiocco et al., 2009).

Установените слаби и умерени отрицателни корелационни зависимости между предпочитанието към рационалния и спонтанния стил на вземане на решение и в петте извадки е реплика на резултати от други изследвания (Thunholm, 2004; Allwood & Salo, 2012; Bavalár & Orosová, 2015). Вероятно използващите рационалния стил оценяват по-прецизно всички алтернативи в сравнение с предпочитащите спонтанния стил и това им отнема повече време за вземането на решение (Gambetti et al., 2008), не са склонни да толерират чувството за спешност и не изпитват необходимост да вземат решение колкото е възможно по-бързо. Две изследвания установяват, че рационалният стил е отрицателно корелиран с нерешителността (Rassin et al., 2008, Curseu & Schruijer, 2012), което показва връзката на стила с други индивидуални различия.

И в петте групи избягващият стил е положително свързан със зависимия (корелационните зависимости са умерени), което е потвърдено и в други изследвания (Scott & Bruce, 1995; Thunholm, 2004; Spicer & Salder-Smith, 2005; Gambetti et al., 2008; Allwood & Salo, 2012; Curseu &

Schruijer, 2012). Вероятно избягващите вземането на решение са склонни да търсят съвет преди това (Bavolár & Orosová, 2015) или се чувстват несигурни и затова се допитват до другите (Gambetti et al., 2008). В случаите, когато вземането на решение не може да бъде избегнато и те не са в състояние да се консултират с останалите, избягващите вероятно разчитат на друга стратегия за решение, и то колкото е възможно по-бързо, за да сложат край на несигурността (Bavolár & Orosová, 2015), свързана с преживяването на негативни емоции, което получава емпирична подкрепа от установената от нас положителна зависимост между избягващия стил и избягването на афект ($r = 0,422$, $p < 0,001$) в групата учители. Две изследвания установяват, че избягващият и зависимият стил са позитивно свързани с нерешителността (Rassin et al., 2008; Curseu & Schruijer, 2012).

Установяваме корелационни зависимости, които не се потвърждават във всички извадки или са специфични за дадена извадка, като негативната корелационна зависимост между избягващия и спонтанния стил, умерени положителни корелационни зависимости между рационалния и зависимия стил на вземане на решение, слаби и умерени негативни корелационни зависимости между рационалния и интуитивния стил на вземане на решение, слаби и умерени положителни корелационни зависимости между интуитивния и избягващия стил, част от които репликират други изследвания и са интерпретирани като свързани със спецификата на извадките. Получените резултати от факторните и корелационните анализи и в петте извадки потвърждават съществуващите досега литературни данни, че стиловете на вземане на решение са независими (доказана е петфакторната структура), но не и взаимноизключващи се, т.е. хората използват комбинация от тях при вземането на решения. Установените взаимовръзки между стиловете на вземане на решение и честотата на използването им потвърждават, че хората имат доминантен стил, даже и да са склонни да използват повече от един стил на вземане на решение (Thunholm, 2004).

Като цяло представените данни от различни извадки не позволяват да бъде открито устойчиво влияние на конкретни социодемографски характеристики върху стила на вземане на решение. В повечето случаи такива липсват, а в някои си противоречат в различните извадки, освен по-честото предпочитание към интуитивния и спонтанния стил на вземане на решение при жените. Това позволява допускането, че няма една социодемографска характеристика, която да е свързана с устойчиво формиране на конкретен стил на вземане на решение.

Отчитайки, че значителна част от изследванията на когнитивния стил

използват концептуалното наследство на Карл Юнг, операционализирано от Катрин Бригс и дъщеря ѝ Изабел Бригс Майерс, за да изследваме връзката между когнитивния стил и стила на вземане на решение, проведохме изследване с три извадки (банкови служители, студенти и офицери).

Установихме, че рационален стил на вземане на решение по-често използват изследвани лица с предпочитание към сетивност (S) в трите извадки, в две извадки (банкови служители и студенти) изследвани лица с предпочитание към решаване (J) и в една извадка (банкови служители) с предпочитание към мисловност (рационалност) (T). Интуитивния стил на вземане на решение по-често използват изследвани лица с предпочитание към интуиция (N) и възприемане (P) и в трите извадки. Спонтанният стил се използва по-често от изследвани лица с предпочитание към възприемане (P) и в трите извадки ($F = 18,95$, $p = 0,000$), както и от изследвани лица с предпочитание към интуиция (N) (студенти и офицери).

Не установяваме различие в използването на зависимия и избягващия стил на вземане на решение в зависимост от психичните функции и нагласи, за които теоретично се предполага, че ще са свързани с психичната функция „чувстване“ (F). Установяваме, че екстраверсията и интроверсията не са свързани с различия в стила на вземане на решение. Обобщено резултатите показват, че психичните функции на възприемането и оценката на информацията, както и екстравертираната двойка психични функции са свързани с различия в някои от стиловете на вземане на решение. Не открихме изследвания на стила на вземане на решение, използващи приноса на Изабел Майерс, Катрин Бригс и Дейвид Кирси, за това, че операционализират на съвременен психологически език разбиранията на Юнг за нагласите и психичните функции и извличат от неговото наследство втората двойка нагласи или предпочитанието към една от двете психични функции на възприятието (S-N) или на оценяването (J-P). Всъщност представените данни показват, че това се оказва най-важното индивидуално различие – половината от статистически значимите различия са свързани с него и в крайна сметка позволяват дефинирането на концептуалните основи, стоящи зад три от стиловете – рационален, интуитивен и спонтанен, което е приносен момент на изследването.

Идеите за предпочитанието към рационалната (аналитичната) и преживелищната (интуитивната) когнитивна преработка на информацията като определящи когнитивния стил са сред най-популярните при изследователите (Alinson, Hayes, 1996; Hodgkinson & Clarke, 2007). Те имат

дълга история, често възприемана като конфликт между „сърцето и разума“, и са в основата на съвременните дуални модели на преработка на информацията, както и на разбирането за дуалната рационалност при вземането на решение.

През 1973 г. Сиймор Епщайн (Epstein, 1973) представя първата сериозна научна концепция за рационалната и преживелищната система за преработване на информацията, последвана от редица теории, всяка от които претендира за оригиналност. Общото, което споделят повечето теории за дуалните системи, е, че преживелищната система (система 1) се разглежда като бърза, несъзнавана, паралелна, автоматична, емоционална, импулсивна, интуитивна, имплицитна и бавно учеща, докато рационалната/аналитичната система (система 2), като нейна противоположност се описва като бавна, съзнавана, работи последователно, контролирана, когнитивна, рефлексивна, рационална, експлицитна и бързо учеща (Petty & Briñol, 2006). Основно критиките към теориите за дуалните системи са, че са еkleктични (Sadler-Smith, 2009) и използват несвързани помежду си принципи на функциониране, „*липсва им каквато и да е предикативна мощ*“ и „*могат да се използват само за обясняване на факти*“ (Keren & Schul, 2009, p. 544). Възрността перспективата за дуалните системи за преработване на информацията става особено популярна през последните няколко години и извън академичните среди след публикуването през 2011 г. на книгата на Канеман „Thinking, Fast and Slow“, преведена на български под доста неточното заглавие „Мисленето“.

Анализът показва, че критиките към дуалните модели до голяма степен са отправени най-вече към еkleктиката на Канеман, която той представи за първи път в почетната си лекция на Нобелов лауреат, където се опитва да нагоди модела на изкривената рационалност към дуалните модели на функциониране на психиката след смъртта на другия член на екипа Амос Тверски през 1996 г. с идеята да намери логична интерпретация на редица емпирично установени противоречия на техните идеи (Kahneman, 2003a). Всички известни ни дуални теории приписват по няколко характеристики на несъзнаваната система (Канеман, 2012; Paivio, 1986; Labouvie-Vief, 1990; Weinberger & McClelland, 1991; Sloman, 1996; Stanovich, 1999; Evans, 2008), докато когнитивно-преживелищната теория отчита 14 характеристики, разграничаващи несъзнаваната преработка на информацията от рационалната (Epstein, 2011), което ѝ придава голяма изследователска мощ.

В таблица 3 са представени данни за корелационните зависимости

между стила на вземане на решение и когнитивния стил, изследван чрез Рационално-преживелищния въпросник (Rational-Experiential Inventory – REI-S, Epstein et al., 1996; Norris & Epstein, 2011), конструиран да измерва индивидуалните различия в предразположеността да се използват рационалната и преживелищната преработка на информацията, така както са приети от когнитивно-преживелищната теория.

Данните показват от умерена до силна позитивна корелационна зависимост между рационалния стил на вземане на решение и аналитичния стил на когнитивна преработка (при учители, студенти и офицери), както и умерена до силна негативна корелационна зависимост между рационалния стил на вземане на решение и преживелищния стил на когнитивна преработка (при студенти и офицери).

Таблица 3. Корелационни зависимости между когнитивния стил (аналитичен – преживелищен) и стила на вземане на решения

<i>Стил на вземане на решение</i>	<i>Извадка</i>	<i>Аналитичен стил на когнитивна преработка</i>	<i>Преживелищен стил на когнитивна преработка</i>
Рационален стил на вземане на решение	учители	0,563^{**}	-0,097
	студенти	0,617^{**}	-0,334^{**}
	офицери	0,300^{**}	-0,316^{**}
Интуитивен стил на вземане на решение	учители	-0,066	0,697^{**}
	студенти	-0,225[*]	0,644^{**}
	офицери	-0,226[*]	0,672^{**}
Зависим стил на вземане на решение	учители	-0,135	-0,059
	студенти	-0,038	-0,017
	офицери	-0,271^{**}	-0,035
Избягващ стил на вземане на решение	учители	-0,166	0,048
	студенти	-0,138	0,010
	офицери	-0,266^{**}	-0,003
Спонтанен стил на вземане на решение	учители	-0,333^{**}	-0,019
	студенти	-0,324^{**}	0,456^{**}
	офицери	-0,126	0,403^{**}

* Корелациите са значими при $p < 0,05$.

** Корелациите са значими при $p < 0,01$.

Установяваме силна позитивна корелационна зависимост между интуитивния стил на вземане на решение и преживелищния стил на когнитивна преработка (в три извадки), както и слаба негативна корелационна зависимост между интуитивния стил на вземане на решение и рационалния стил на когнитивна преработка (в две извадки). Резултатите

показват умерена позитивна корелационна зависимост между спонтанния стил на вземане на решение и преживелищния стил на когнитивна преработка (в две извадки), както и умерена негативна корелационна зависимост между спонтанния стил на вземане на решение и рационалния стил на когнитивна преработка (в две извадки). Установяваме спорадични слаби отрицателни корелационни връзки между аналитичния стил на преработка на информацията и зависимия и избягващия стил на вземане на решение (офицери), но те не са потвърдени в другите две извадки, така че бихме могли да ги обясним с особености на извадката от офицери.

Представените данни позволяват обобщението, че когнитивният стил на преработка на информацията е свързан с три от стиловете на вземане на решение, както и че спонтанният стил вероятно е по-скоростната версия на интуитивния стил на вземане на решение. Стиливете на вземане на решение, отразяващи начина на вземане на решението (рационален, интуитивен и спонтанен), са свързани с когнитивната преработка, докато стиловете, отразяващи дали и кога ще се вземе решение и дали това ще бъде самостоятелно, или не (избягващ и зависим стил), не са свързани с когнитивния стил. Зависимият (търсене на помощ от другите) и избягващият стил (отлагане на решението) на вземане на решение не съответстват на дуалния модел на преработка на информацията и не могат да бъдат обяснени чрез него. Тъй като скалите за изследване на предпочитанието към аналитичната и преживелищната преработка на информацията са ортогонални, позволяват формиране на когнитивни типове на базата на разделение на изследваните лица на 50-и перцентил:

- лежерен когнитивен тип – по-слабо предпочитание към интуитивна и рационална преработка;
- преживелищен когнитивен тип – по-силно предпочитание към интуитивна и по-слабо към рационална преработка;
- аналитичен когнитивен тип – по-слабо предпочитание към интуитивна и по-силно предпочитание към рационална преработка;
- балансиран когнитивен тип – по-силно предпочитание към интуитивна и рационална преработка.

Обобщено представените данни показват, че когнитивният тип влияе не толкова на по-честото използване, а по-скоро на по-рядкото използване на даден стил на вземане на решение. Съгласно очакваното, представените данни показват, че аналитичният тип най-често използва рационален стил на вземане на решение, както и че преживелищният когнитивен тип най-често използва интуитивния и спонтанния стил на вземане на решение. Но същото е вярно и за балансирания когнитивен тип – той е един от двата

когнитивни типа, които най-често използват трите стила. Няма статистически значими различия в честотата на използване на балансирания когнитивен тип и другия водещ когнитивен тип, което е установено чрез пост-хок анализ (Games-Howell test). От друга страна по-силното предпочитание към аналитична преработка предполага и най-рядкото използване на интуитивния и спонтанния стил, а по-силното предпочитание към преживелищна преработка предполага най-рядко използване на рационалния стил на вземане на решение. В заключение, водещият когнитивен стил влияе върху стила на вземане на решение без значение от изразеността на другия когнитивен стил при формирането на когнитивния тип. Не се потвърди теоретичното допускане за балансирания когнитивен тип като определящ рационалния стил. Потвърди се установената обща концептуална основа на интуитивния и спонтанния стил на вземане на решение.

Независимо че не успяхме да валидизираме идеите на Драйвър и Брюсо за динамичния стил на вземане на решение поради ортогоналността на една от двете скали и невъзможността да бъдат диференцирани четири стила, конструиранияте скали имат добра надеждност и са използвани за допълнителна валидизация на въпросника на основните стилове на вземане на решение. Предпочитанието към рационалния стил не предполага събирането на минимална информация за „достатъчно добро“ разбиране на ситуацията ($r = -0,206$, $p < 0,05$), а е свързано с търсенето на максимално количество информация и разглеждане на всички релевантни факти ($r = 0,615$, $p = 0,000$) и генериране на различни алтернативи или варианти за решения ($r = 0,376$, $p = 0,000$). И обратно, интуитивният и спонтанният стил са свързани с търсенето на минимално количество информация ($r = 0,202$, $p < 0,05$; $r = 0,282$, $p < 0,05$) и negliжиране на максимализма при събирането на информация ($r = -0,147$, $p < 0,05$; $r = -0,244$, $p < 0,05$). Получените данни потвърждават валидността на адаптирания въпросник за основните стилове на вземане на решение, тъй като, от една страна, доказват концептуалната основа на трите стила (рационален, интуитивен и спонтанен), свързана с когнитивната преработка на информацията. От друга страна, получената информация съвпада с предварително заявените описания на петте стила на вземане на решение.

Част трета. САМОРЕГУЛАЦИЯ И СТИЛ НА ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЕ

Липсата на връзка между индивидуалните различия в предпочитанието към рационална и преживелищна когнитивна преработка

с два от стиловете на вземане на решение (зависим и избягващ), както и как точно когнитивният стил разграничават интуитивния от спонтанния стил на вземане на решение, насочи анализа към търсенето на теоретична основа за емпиричното им изследване.

В глава първа са изследвани индивидуалните различия в саморегулацията на поведението, които допускаме, че могат да отговорят на неизяснените въпроси от емпиричното изследване във втората част на настоящия дисертационен труд. Почти всички теории за дуалните системи за преработка на информацията акцентират върху психичната регулация на поведението от гледна точка на когнитивните механизми. Единствената теория, включваща дуалните системи за преработка на информацията (преживелищната – система 1, и аналитичната – система 2), която е и системна теория, е когнитивно-преживелищната теория, претендираща да бъде глобална теория за личността (Epstein, 2014). Ако теорията е наистина глобална, тя би изяснила (освен доказаната вече от нея когнитивна основа на три от стиловете – рационален, интуитивен и спонтанен), механизмите, които пораждаат зависимия и избягващия стил на вземане на решение, както и би диференцирала концептуалните основи на интуитивния и спонтанния стил на вземане на решение, ако допуснем, че моделът на Скот и Брус за основните стилове на вземане на решение е валиден. Анализът на литературата ни позволи да допуснем, че зависимият, избягващият и спонтанният стил на вземане на решение са свързани с втория фундаментален компонент на дуалните системи, постулиран в когнитивно-преживелищната теория – тяхното съдържание, свързано със саморегулацията.

За разлика от другите модели, когнитивно-преживелищната теория се основава на наличието на две свръхбазисни потребности, които се съдържат във всички останали подчинени базисни потребности – хедонистичният принцип и потребността от поддържане на възбудата в хомеостатични граници (което в крайна сметка включва преживяването и управлението на стреса) и пет подчинени базисни потребности – потребността от сензорно удоволствие и избягване на сензорно неудоволствие, потребността от стабилна и съгласувана концептуална система, потребността от себеутвърждаване, потребността от свързаност (афилиация) и потребността от сигурност. Наличието на две свръхбазисни потребности предполага, че всички подчинени базисни потребности се променят по две дименсии – биполярна (двуполусна) дименсия, от позитивен до негативен афект, и униполярна (еднополусна) дименсия, свързана със степента на кортикална възбуда или управление на стреса. От

това следва, че всяка подчинена базисна потребност е свързана с някакъв позитивен или негативен афект, удоволствие или болка и управление на възбудата (стреса). Въпреки че всички базисни потребности включват преживяването на позитивен или негативен афект, видът на позитивния и негативния афект е различен за различните потребности.

Един от неработените аспекти на когнитивно-преживелищната теория са хроничните мотивационни тенденции или индивидуалните различия, свързани със стремежа за задоволяване на всяка потребност, както и специфицирането на начина на действие на свръхбазисния хедонистичен принцип и мотива за контрол на възбудата. Потенциал за доразвитие на идеите, заложен в когнитивно-преживелищната теория, съдържат някои аспекти от мотивационната теория на Е. Тори Хигинс, изложени във фундаменталния му труд „Отвъд болката и удоволствието“ (Higgins, 2012). В него са изяснени различните начини, по които тези мотивационни тенденции се реализират не само като състояние, но и като индивидуално различие. Обобщено е, че теорията за регулаторния фокус (Regulatory Focus theory) изследва различията в това как се преследват целите, решават проблемите и се вземат решения, когато хората имат промотивно отношение за постигането на успех срещу превантивното отношение, търсещо сигурност. Хората търсят удоволствие и избягват болката, но не става ясно как точно го правят. За да се разкрие истинската природа на мотивацията на подхождане и избягване (approach-avoidance motivation), следва да се направи крачка отвъд този главен базисен хедонистичен принцип към принципите, които стоят в основата на различните начини, по които той действа.

Двете фундаментални ориентации, които регулират поведението на хората (промотивен фокус и превантивен фокус), водят до различни емоционални последици (Higgins, 1999; Higgins, 2001). Превантивната тенденция акцентира върху безопасността, отговорността и потребността от сигурност. Целите се разглеждат като „би трябвало“ (oughts) да се постигнат и е налице стратегическо отношение да се подходи с идеята да няма загуби (липса на негативи) и избягване на загуби (присъствие на негативи).

Промотивният фокус акцентира върху надеждите, постиженията, потребността от успех и развитие. Целите се разглеждат като идеали и е налице стратегическо отношение да се търсят печалби (присъствието на позитиви) и избягване на липсата на печалби (липсата на позитиви). Регулаторният фокус е състояние, но може да е индивидуално различие (хроничен регулаторен фокус), както и да бъде различен в различни

ситуации – моментен регулаторен фокус (Higgins, 1997; Higgins, 1998).

Теорията за регулаторната мода прави опит да изясни как хората подхождат към ситуацияите, за да постигнат целите си. „Когато хората регулират поведението си, те решават какво искат и това е нещо, което в момента нямат. След това преценяват какво е необходимо да направят, за да постигнат това, което искат, и предприемат действия, за да го постигнат” (Higgins, 2012, р. 131). Концептът за регулаторната мода обяснява две ключови функции на саморегулацията. Чрез първата хората оценяват както различните цели, които преследват, така и различните средства, чрез които искат да ги постигнат.

Посредством втората функция те „локомотират” или се придвижват от своето настоящо състояние към друго алтернативно състояние на преследване на целите или предприемане на действия и придържане стъпка по стъпка към план или процедури, докато бъде постигната целта. Обобщава се, че концептът за оценъчната мотивация може да бъде представен чрез максимата „Направи го, както трябва” (Get it right!), т.е. акцентира се върху процеса на сравняване, а не на желания резултат, който може да последва от реализирането на решението. С други думи, човек „би предпочел да е прав, отколкото доволен“, а нетърпението да се движиш напред или слоганът на Найк „Просто го направи” (Just do it) е подходяща метафора за придвижването. Придвижването касае не толкова кое е истина (оценъчната функция), колкото има отношение към контрола, като се отчитат иницирането и поддържането на движението, за да се управлява онова, което се случва.

Придвижването и оценката са сравнително независими една от друга и двете са необходими за успешната саморегулация. Всеки аспект се отнася към различна ориентация за изпълнение на задачите и има различен мотивационен фокус. Модите на оценката и локомотацията се концептуализират като мотивационни състояния и като такива могат да варират в различните ситуации и при различните хора. Когато двете моди се променят по един постоянен модел при различните хора, те се превръщат в индивидуални различия. Анализирани са индивидуалните различия, свързани с интерперсоналните фактори, влияещи на саморегулацията – потребността от свързаност и страхът от негативна оценка. Обобщава се, че хората се стремят да формират и поддържат поне минимум дълготрайни, стабилни позитивни и важни междуличностни отношения (Baumeister & Leary 1995), както и да задоволят тази базисна потребност не само като се опитват да максимизират тяхното приемане от другите, но и като структурират вярванията за себе си и другите по начин,

позволяващ им да чувстват, че повечето хора ги харесват и приемат, което е свързано с потребността от висока самооценка. Независимо че потребността от свързаност би следвало да бъде открита в някаква степен у всички хора от всички култури, следвайки традицията, поставена от Маклелънд, Диси и Райън, се приема, че има индивидуални различия в нейната сила и интензивност. Някои хора притежават по-голям социален „апетит“ от други без значение от статуса на актуалните социални връзки (Baumeister & Leary 1995).

Марк Лири разглежда самооценката като обратна връзка за социалното приемане. Той посочва, че макар самооценката да се разглежда като строго личностна (intrapersonal) променлива, всъщност по своята природа е междуличностна (interpersonal). Приемаме идеята му за „социометърния“ механизъм, мотивиран от потребността от свързаност, който контролира междуличностното поведение за получаването на социално приемане и избягването на социално отхвърляне. Не човешката потребност да се чувстваме добре е в основата на функционирането на оценката, а високата самооценка дава обратна връзка за успеха в задоволяването на потребността от свързаност (да имаш висока относителна стойност за другите), докато ниската самооценка дава обратна връзка за провала в задоволяването на потребността от свързаност (да имаш ниска относителна ценност за другите). Ако човек има ниска самооценка, той предприема действия да я повиши – но не защото се нуждае да има високо мнение за себе си или понеже ниската самооценка е неприятна (независимо че Лири отчита важната роля на хедонистичния принцип), допускаме, че тези действия са свързани и с индивидуалните различия при вземането на решение.

Изяснява се, че страхът от негативна оценка изразява „степената, в която хората преживяват опасения от перспективата да бъдат оценени негативно“ (Leary, 1983, р. 371) и обикновено се свързва с такива личностни характеристики, като тревожност, покорство и социално избягване. Хората, които са по-силно загрижени, че ще бъдат възприети и оценени негативно, е по-вероятно да се държат по начин, избягващ възможността от негативна оценка, и да са по-чувствителни към фактори, релевантни на такива притеснения, от онези, които имат по-малко опасения за оценките на другите (Leary, 1983). Хората с по-силна предразположеност към страх от негативна оценка са по-склонни да търсят социално одобрение от другите и да избягват неодобрението, както и да избягват ситуации, в които биха могли да бъдат оценявани. Обобщава се, че страхът от негативна оценка може да бъде използван като индикатор за

податливост на социален натиск и чрез него да се задейства „социометърният“ механизъм.

Вторият свръхбазисен мотив в теорията на Епщайн – потребността от регулирането на възбудата в хомеостатични граници, е анализиран като свързан с физиологичния компонент на стреса и стратегиите, които се използват за управлението му и регулирането на физиологичната възбуда (афективна регулация). Обобщава се, че стресът и справянето с него са сред най-изследваните теми в психологията след 60-те години на миналия век, но резултатите са разочароващи и говорят за криза в изследванията, което се признава от водещи фигури в областта (Lazarus, 2000; Somerfield & McCrae, 2000). К

ритичният анализ на проведените от нас изследвания и на проучванията в областта на афективната регулация през последните 30 години показва още едно важно ограничение – те не са основани на теорията за личността, която да насочва изследванията и да предоставя рамка за интерпретиране на резултатите по един консистентен начин. Това като цяло създава впечатление за хаотичност и затруднява изследванията и възможността за теоретични обобщения. Допускаме, че посочените ограничения при анализирането на афективната регулация в контекста на проучване на стилът на вземане на решение могат да бъдат поне частично преодолені чрез тестване на изследователския потенциал на когнитивно-преживелищната теория. Обикновено преживелищната и рационалната система работят в синхрон и резултатът от дейността им е адаптационен компромис, който позволява регулиране на равнищата на стрес, но понякога те влизат в конфликт, често наричан „конфликт между сърцето и разума“.

Като отчита, че интелигентността на рационалната система се изследва със стандартните IQ тестове, Епщайн създава метод за изследване на индивидуалните различия в интелигентността на преживелищната система посредством концепта за конструктивното мислене, измерван чрез Въпросника за конструктивно мислене (Constructive Thinking Inventory). Въз основа на критичния преглед на съществуващата литература за влиянието на когнитивната преработка на информацията върху поведението и дългогодишните емпирични проучвания чрез стандартни психометрични процедури той разграничава в скали шест типа преживелищна преработка на информацията – емоционален копинг, поведенчески копинг, категориално мислене, лично суеверно мислене, езотерично мислене и наивен оптимизъм, които могат да бъдат обобщени в конструктивен и неконструктивен копинг.

Индивидуалните различия в саморегулацията и стила на вземане на решение са разгледани в глава втора на третата част. **Издигната е втората частна хипотеза:** индивидуалните различия в саморегулацията, свързани с хедонистичния мотив, мотивацията за контрол на възбудата в хомеостатични граници и потребността от свързаност са свързани с различия в стила на вземане на решение. Представени са резултати за адаптацията на Въпросника за изследване на регулаторния фокус, Въпросника за изследване на регулаторната мода, Въпросника за потребност от свързаност, Краткия въпросник за страха от негативна оценка, които потвърждават техните високи психометрични качества.

Описани са резултатите за взаимовръзките между регулаторния фокус и стила на вземане на решение (табл. 4).

Таблица 4. Корелационни зависимости между регулаторен фокус и стил на вземане на решение

<i>Стил на вземане на решение</i>	<i>Извадка</i>	<i>Промотивен фокус</i>	<i>Превантивен фокус</i>
Рационален стил на вземане на решение	студенти	-0,074	0,216*
	офицери	0,003	0,222*
Интуитивен стил на вземане на решение	студенти	-0,113	-0,078
	офицери	-0,074	-0,077
Зависим стил на вземане на решение	студенти	-0,219*	0,061
	офицери	-0,327**	-0,061
Избягващ стил на вземане на решение	студенти	-0,319**	-0,122
	офицери	-0,337**	-0,021
Спонтанен стил на вземане на решение	студенти	0,318**	-0,297**
	офицери	0,312**	-0,324**

* Корелациите са значими при $p < 0,05$.

** Корелациите са значими при $p < 0,01$.

Установяваме слаби и умерени корелационни зависимости между хроничния регулаторен фокус и четири от стиловете на вземане на решение и в двете извадки. Не установяваме корелационни зависимости между регулаторния фокус и интуитивния стил на вземане на решение. Единственият стил на вземане на решение, свързан и с двете регулационни ориентации, е спонтанният и същевременно единственият стил на вземане на решение, за който не установяваме да е свързан с регулаторния фокус, е интуитивният.

Отчитайки доказаната обща основа на двата стила (интуитивен и спонтанен) с преживелищната преработка на информацията, вероятно начинът, по който се реализира хедонистичният мотив, е една от

причините за отграничаването им при вземането на решение и предпочитанието към единия или другия стил на вземане на решение. Това е логично предвид факта, че преобладаващата промотивна ориентация е свързана с по-рискови решения, по-бързото им изпълнение и по-развито креативно мислене, но и с не толкова точно изпълнение и с по-слабо аналитично мислене, пренебрежение към консервативните решения (Higgins, 2012, p. 398), което се вписва в описанието на спонтанния стил на вземане на решение, особено ако е съчетано и с по-слабо изразена превантивна ориентация, както е в случая. Хроничната саморегулаторна ориентация на търсенето на успеха, постиженията (по-силен промотивен фокус) и развитието и negliжирането на вероятността от неуспех и загуби (по-слабо изразен превантивен фокус) е вероятно онази взривна смес, която свързва предпочитанието към преживелищния когнитивен стил не с интуитивния стил на вземане на решение, а със спонтанния стил, използващ нетърпеливи стратегии за вземане на решение. Спонтанният стил на вземане на решение е резултат от психична саморегулация, която акцентира на растежа и развитието при вземането на решение, като пренебрегва сигурността.

Установяваме умерени и слаби отрицателни корелационни зависимости между зависимия и избягващия стил на вземане на решение и хроничния промотивен фокус, т.е. пониженият промотивен фокус (въздържането от действия, които осигуряват позитиви/печалби, и непреследването на цели, водещи до промяна на състоянието от настоящо задоволително към нещо по-добро) е свързан с отлагане или избягването на вземането на окончателно решение, търсенето на съвет или подкрепа от другите. Отчитайки установените умерени и силни корелационни зависимости между двата стила при всички изследвани групи, допускаме, че по-слабата изразеност на промотивния регулаторен фокус е една от тези общи характеристики, които предполагат използването на тези два стила на вземане на решение, съобразявайки, че по-слабият промотивен фокус не е свързан с никой друг от стиловете. От друга страна данните предполагат, че хроничната промотивна регулация предполага по-рядко използване на зависимия и избягващия стил.

Установяваме слаби положителни корелационни зависимости между превантивния фокус и рационалния стил на вземане на решение. Преобладаващият превантивен фокус според Хигинс предизвиква обратен модел като компенсация на промотивния фокус (Higgins, 2012), т.е. регулация, която води до спонтанния стил на вземане на решение. Зависимостта е логична предвид основната функция на превантивния

фокус да осигури не растежа и развитието, а оцеляването или запазването на статуквото, липсата на негативи и загуби, т.е. съвсем естествено е предпочитанието към предпазливи, внимателни стратегии, които минимизират риска от грешки, а рационалният стил на вземане на решение е този, който би могъл да даде усещането за сигурност.

Теорията за саморегулацията (Self-regulatory theory, Kruglanski et al., 2000) допуска, че хората използват две стратегии, когато се стремят към дадена цел – оценяване и придвижване към нея. Когато двете моди варират хронично при различните хора, те формират индивидуални диспозиции, което в конкретния случай изследваме. Връзките между регулаторната мода и стила на вземане на решение са описани в таблица 5, където данните показват, че интуитивният и спонтанният стил на вземане на решение не са свързани с регулаторната мода.

Таблица 5. Корелационни зависимости между регулаторна мода и стил на вземане на решение

<i>Стил на вземане на решение</i>	<i>Извадка</i>	<i>Оценъчна мода</i>	<i>Локомотивна мода</i>
Рационален стил на вземане на решение	студенти	0,233*	0,258**
	офицери	0,227*	0,269*
Интуитивен стил на вземане на решение	студенти	-0,006	-0,067
	офицери	0,127	-0,090
Зависим стил на вземане на решение	студенти	0,422**	-0,252**
	офицери	0,333**	-0,282**
Избягващ стил на вземане на решение	студенти	0,134	-0,290**
	офицери	0,126	-0,374**
Спонтанен стил на вземане на решение	студенти	-0,111	0,048
	офицери	-0,085	-0,006

* Корелациите са значими при $p < 0,05$.

** Корелациите са значими при $p < 0,01$.

Установяваме, че по-изразената оценъчна и локомотивна мода при саморегулацията са свързани с по-честата употреба на рационалния стил, т.е. рационалният стил се формира като резултат от едновременното действие на двете независими моди и предполага баланс между две стратегии при постигане на целите – оценяване и придвижване към тях. И двете са необходими за успешната саморегулация, всяка има различен мотивационен фокус и се отнася към различен подход на вземане на решение, но редица изследвания показват, че когато се акцентира и на двете моди, налице е условие за придвижване в правилната посока (going

in the right direction) и решенията водят до по-добри резултати (Higgins, 2012). Зависимият стил е свързан с предпочитание към оценка на ситуацията и negliжиране на придвижването към вземането на решение и неговото изпълнение. Акцентът е кое е правилно, като се пренебрегва контролът. С други думи, при силни (срещу слаби) предпочитания към оценка хората са прекалено ангажирани с оценъчните аспекти на саморегулацията, което вероятно усложнява и удължава процеса на вземане на решение предвид търсенето на мнения от значими други хора за достигане до „правилното решение“. Това обяснява и отрицателната корелационна връзка на зависимия стил на вземането на решение с локомотивната мода. При оценката стремежът е да се направи правилното нещо, да се вземе правилното решение, затова хората са насочени към генерирането на алтернативи и са склонни да търсят съвет, но прекаленото фиксиране в този аспект и negliжирането на онова, заради което се прави оценката, очевидно е характерна особеност на зависимия стил.

Избягващият стил е свързан само с по-слабо предпочитание към локомотивната мода или процеса на приключване на вземането на решение. Използването на този стил на вземане на решение е свързано с индивидуалното различие в отказа от контрол, без да се акцентира на това кое е правилно решение и без да се изследват алтернативи, което е важно различие в сравнение с предпочитанието към зависимия (междупличностния) стил на вземане на решение.

Получените резултати доказват, че оценката и локомотивната са независими функции. Начинът на функциониране на оценката и придвижването в различните ситуации и при различните хора може да предскаже как те обичайно подхождат при вземането на решения. В случая установихме, че стилът на вземане на решение (без интуитивния и спонтанния, към които регулаторната мода няма отношение) се променя в зависимост от относителната сила на предпочитанията към едната от двете моди.

Не установяваме връзка между превантивната регулация и регулаторната мода. Установяваме умерени положителни корелационни зависимости между промотивната регулация и локомотивната мода ($r = 0.369$, $p = 0.000$), както и слаби отрицателни корелационни зависимости между промотивната регулация и оценъчната мода ($r = -0.279$, $p = 0.000$). Представените данни емпирично потвърждават валидността и на двата конструкта, както и характеристиките им, описани в литературата, и доказват валидността на използваните методи за тяхното изследване.

Изследвани са индивидуалните различия, свързани с

интерперсоналните фактори, влияещи на саморегулацията (потребност от свързаност и страх от негативна оценка) и стила на вземане на решение (табл. 6). Отбелязва се, че потребността от свързаност и страхът от негативна оценка като аспект на потребността от висока самооценка са две от петте подчинени базисни потребности, които са елемент на съдържанието на преживелищната система. Установява се че рационалният и интуитивният стил (свързани с когнитивната преработка на информацията) не са свързани с проявата на изследваните хронични мотивационни тенденции, т.е. възприятието на интерперсоналните фактори, които подават информацията за саморегулацията, е сравнително по-слабо в сравнение с другите стилове на вземане на решение.

Таблица 6. **Корелационни зависимости между потребността от свързаност, страха от негативна оценка и стила на вземане на решение**

<i>Стил на вземане на решение</i>	<i>Извадка</i>	<i>Страх от негативна оценка</i>	<i>Потребност от свързаност</i>
Рационален стил на вземане на решение	студенти	0,100	-0,059
	офицери	-0,040	-0,055
Интуитивен стил на вземане на решение	студенти	-0,032	0,061
	офицери	0,141	0,168
Зависим стил на вземане на решение	студенти	0,371**	0,251*
	офицери	0,439**	0,390**
Избягващ стил на вземане на решение	студенти	0,301**	0,171
	офицери	0,152	0,168
Спонтанен стил на вземане на решение	студенти	-0,256*	-0,106
	офицери	-0,070	-0,046

* Корелациите са значими при $p < 0,05$.

** Корелациите са значими при $p < 0,01$.

Зависимият стил на вземане на решение и в двете извадки е свързан със страха от негативна оценка и потребността от свързаност. Очевидно при вземането на решение хората се замислят и как ще го оправдаят, имайки предвид потребността от приемане. Самооценката и страхът от негативна оценка като важен неин компонент служат като обратна връзка за социалното приемане. Приемайки тази междуличностна природа на самооценката и страха тя да не бъде понижена, можем да разгледаме зависимия стил като компенсаторен механизъм или действия за подобряване на свързаността и повишаване на собствената относителната стойност в очите на другите. С други думи, социометърният механизъм,

мотивиран от потребността за свързаност, контролира междуличностното поведение за получаване на социално приемане и избягване на социално отхвърляне. Ако самооценката е ниска, индикатор за което е силно изразеният хроничен страх от негативна оценка, хората предприемат действия да я повишат, което влияе и на стила на вземане на решение – търсене на съвет и избягване на вземане на решение пред риска от провал, който би могъл да доведе до отхвърляне от другите, или поне оправдание за провала, реализиран с помощта на другите.

Отчитайки установените силни корелационни зависимости между страха от негативна оценка и потребността от свързаност ($r = 0.569$, $p = 0.000$; $r = 0.578$, $p = 0.000$), можем да допуснем, че предпочитанието към използването на зависим стил (за което установихме, че не е свързано с когнитивната преработка), освен с по-слабо изразена промотивна регулация и локомотивната мода, се характеризира и с по-силно изразена оценъчна мода, прави хората по-чувствителни към вероятността от негативна оценка и отхвърляне и в този смисъл използването на зависимия стил е компенсаторен механизъм срещу отхвърлянето, индикатор за който е хроничният страх от негативната оценка. Установените корелационни зависимости за връзката на избягващия и спонтанния стил на вземане на решение със страха от негативна оценка при студенти са интерпретирани от гледна точка на специфичните особености на извадката. Представени са данни и интерпретации за връзката между афективната саморегулация (стрес и справянето с него) и стила на вземане на решение, която е сравнително слабо изследвана независимо от логичното допускане за нейната важност. Установяваме, че използването на конструктивните стратегии (емоционален и поведенчески копинг) е свързано с по-ниски равнища на стрес, а използването на неконструктивни стратегии – с преживяване на по-високи нива на стрес. Установяваме, че по-ниски равнища на възприет стрес са свързани с по-силното предпочитание към аналитична преработка на информацията и използването на рационален стил на вземане на решение, докато по-високите равнища на стрес са свързани с използването на зависим и избягващ стил на вземане на решение. Използването на конструктивни стратегии за справяне със стреса е свързано с рационалния стил на вземане на решение, докато по-рядкото използване на конструктивни стратегии е свързано с по-честото използване на интуитивен, зависим и избягващ стил на вземане на решение. Използването на спонтанен стил на вземане на решение не е свързано с индивидуалните различия в равнището на стрес и използваните стратегии за справяне с него.

Имайки предвид получените данни за зависимостта на стилът на вземане на решение от индивидуалните различия в когнитивната, мотивационната и афективната регулация, и отчитайки, че смисълът на факторния анализ е да се идентифицират скритите променливи, които по-пълно обясняват наблюдаваните връзки между променливите, направихме допълнителен факторен анализ на въпросника за стилове на вземане на решение. Освен установеното вече оптимално предвид данните петфакторно решение (60,509% обяснена дисперсия на променливите) бяха намерени теоретично обясними двуфакторни, трифакторни и четирифакторни решения.

Получените данни за четирифакторно решение (54,867% обяснена дисперсия на променливите) потвърждават общата когнитивна природа на интуитивния и спонтанния стил на вземане на решение. Те попадат в един фактор (макар факторните тегла на айтемите от интуитивния стил да са значително по-високи от тези на спонтанния стил на вземане на решение) независимо от индивидуалните различия в начините, по които се реализира хедонистичният мотив, диференцирани чрез регулаторния фокус и регулаторната мода. И все пак те са различни стилове, което е очевидно и от потвърдената оптимална петфакторна структура. Получените данни за трифакторно решение (47,502% обяснена дисперсия на променливите) потвърждават общата природа на зависимия и избягващия стил на вземане на решение, свързана с индивидуалните различия в начините, по които се реализира хедонистичният мотив, но тя ги и разграничава. При двуфакторно решение (37, 44% обяснена дисперсия) айтемите от рационална скала имат ниски тегла (0,004 до 0,160) във втори фактор – на избягващ и зависим стил (собствено значение 4,081 и 17,743% обяснена дисперсия на фактора след ротацията), и значително по-високи отрицателни тегла (от -0,237 до -0,586) в първи фактор – интуитивно спонтанен стил (собствено значение 4,530 и 19,697% обяснена дисперсия на фактора след ротацията). Тези резултати потвърждават валидността на направените в дисертацията интерпретации и изводи за концептуалната основа на стила на вземане на решение.

III. ОБЩИ ИЗВОДИ

Вземането на решение е сред най-важните изследователски проблеми, тъй като определя битието ни и ни дефинира като хора, а и не можем да избягаме от това да избираме, защото даже отказът от избор представлява вземане на решение. Независимо от важността му началото

на сериозния изследователски интерес към този проблем може да бъде отнесен към средата на миналия век с дефиниране на модел на нормативната (перфектната) рационалност при вземането на решение, еволюиращ в различни теории, категоризирани най-общо като модели на ограничената рационалност, на изкривената рационалност, на екологичната рационалност, които отричайки частично или напълно различни негови постулати, се стремят да представят по-точно разбиране за процеса на избор от различни алтернативи. През последните години се налага моделът на дуалната рационалност, в чиято основа е разбирането за дуалните системи на преработка на информацията. Вероятната причина за неговото влияние е, че инкорпорира съществуващите модели за вземане на решение.

Преживелищната система (система 1) репрезентира моделите на изкривената и екологичната рационалност. В този смисъл еволюцията на моделите за вземане на решение през последните години може да бъде разбрана не като свързана с търсене на най-правилния модел, а като по-пълно изследване на ограничената рационалност в широк смисъл на думата. Аналитичната система (система 2) репрезентира нормативния модел на перфектната рационалност като идеал, а на практика ограничената нормативната рационалност поради недостатъчния когнитивен капацитет на човешкия мозък. Ограничение на анализираниите от нас модели е, че акцентират върху това, как проблемът, по който се взема решение, и ситуацията влияят върху процеса на вземане на решение най-вече от гледна точка на когнитивната преработка на информацията.

Традиционно изследванията в областта на индивидуалните различия при вземането на решение се фокусират върху когнитивния процес, чрез който човек взема решение, вероятно по причина, че индивидуалните различия в преработката на информацията са добре изследвани и емпирично верифицирани като когнитивни стилове и има относителен консенсус между изследователите относно дефинирането им като концепт. Най-изследваните когнитивни стилове са свързани с рационалната и интуитивната дименсия и операционализацията на модела на Юнг за психичните функции на възприемане и оценка на информацията. Едва в края на 70-те години на миналия век фокусът на изследванията се пренася от когнитивните стилове в контекста на вземане на решение към стиловете на вземане на решение като най-важно индивидуално различие при вземането на решение.

Допуснахме, че съществуващата теоретична и емпирична двусмисленост в областта на стиловете на вземане на решение като най-

важна характеристика на индивидуалните различия при вземането на решение може да бъде преодоляна чрез използването на модела на Сузане Скот и Реджиналд Брус (Scott & Bruce, 1995) за основните стилове на вземане на решение (General Decision Making Style Inventory – GDMSI). Изходна точка на изследването е твърдението на авторите, че емпиричните данни „подкрепят предположението, че стилът на вземане на решение отразява индивидуалния когнитивен стил“ (Scott & Bruce, 1995, p. 828) поне що се отнася за част от стиловете на вземане на решение, което е потвърдено от редица изследвания (включително настоящото), но все пак концептуалните основи на останалите емпирично извлечени и потвърдени в десетки изследвания стилове на вземане на решение (зависим, спонтанен и избягващ) остават неясни. За да се опита да верифицираме модела на Скот и Брус и да разширим възможностите за интерпретация, както и да изясним концептуалните основи на посочените три стила, адаптирахме и конструирахме адекватни инструменти за тяхното изследване с добри психометрични качества в различни извадки. Валидиран е Общият въпросник за стиловете на вземане на решение на Сузане Скот и Реджиналд Брус, постулиращ наличието на пет стила на вземане на решение (рационален, интуитивен, зависим, избягващ и спонтанен). Адаптиран е Въпросникът за предпочитания към когнитивна преработка на информацията (Rational-Experiential Inventory – REI), изследващ класическото разграничение на предпочитание към аналитична и интуитивна (преживелищна) преработка на информацията. Направен е опит да бъде конструиран Въпросникът за изследване на предпочитанието към търсене на информация и броя на изследваните варианти за решение за валидизиране на динамичния модел на вземане на решение на Драйвър и Брюсо, който се оказва неуспешен, тъй като едната от двете скали се оказва ортогонален конструктор, но данните от него послужиха за допълнително валидизиране на Въпросника за основните стилове на вземане на решение. Рационалният стил на вземане на решение е свързан с максимизиране на информацията и търсене на много решения; интуитивният и спонтанният са негативно корелирани само с търсенето на информация, но не и с броя на генерираните алтернативи.

Емпиричните данни потвърдиха, че хората се различават по специфичните си профили на стиловете на вземане на решение (йерархията на използване на стиловете) и те са сравнително стабилни във времето. Петте стила на вземане на решение са независими (доказана е петфакторната структура), но не и взаимноизключващи се, т.е. хората използват комбинация от тях при вземането на решения. Някои от

стиловете на вземане на решение са корелирани по един постоянен модел, докато при други връзката се проявява в определени социални среди или заемани позиции в тях. От друга страна установихме, че йерархията на използване на стиловете е свързана със социалната среда (например офицерите използват по-рядко интуитивния, избягващия и спонтанния стил на вземане на решение), но и с позицията, която се заема в нея (например учителите и директорите на училища, пребиваващи в една и съща среда, не се различават по използването на четири от стиловете, но директорите на училища по-рядко използват спонтанния стил на вземане на решение).

Получихме оригинални резултати за връзката на психичните функции на възприемане и оценяване на информацията (по Юнг) и стиловете на вземане на решение, че три от стиловете (рационален, интуитивен и спонтанен) са свързани с когнитивната преработка на информацията и изясняват тази връзка. Установихме, че не само предпочитанието към една от психичните функции, а и коя от психичните функции е екстравертирана като психична нагласа е важно индивидуално различие, което определя предпочитанието към тези три стила на вземане на решение. Верифицирана е хипотезата за общата основа на интуитивния и спонтанния стил на вземане на решение, но установихме, че моделът не разграничава употребата им. Резултатите показват, че стиловете на вземане на решение, отразяващи как се взема то (рационален, интуитивен и спонтанен), са свързани с когнитивната преработка. Рационалният стил на вземане на решение е свързан с аналитичния когнитивен стил, а интуитивният и спонтанният стил на вземане на решение са свързани с преживелищния когнитивен стил (което потвърждава общата им когнитивна основа).

Стиловете, отразяващи дали и кога е взето решението (избягващ и зависим), не са свързани с когнитивния стил. На основата на ортогоналността на преживелищната и аналитичната когнитивна дименсия са разграничени четири когнитивни типа за преработка на информацията. Установено е, че водещият когнитивен стил влияе върху стила на вземане на решение без значение от изразеността на другия когнитивен стил при формиране на когнитивния тип. Когнитивният тип определя по-скоро най-рядко използвания стил на вземане на решение.

Обобщено, индивидуалните различия в когнитивната преработка на информацията, изразена чрез когнитивните стилове (по Юнг и Епщайн, както и предпочитанията към търсенето на информация и алтернативи), са свързани само с три от стиловете на вземане на решение – рационален,

интуитивен и спонтанен. Резултатите потвърждават, че стилът на вземане на решение не може да бъде отнесен само до основните рационално-аналитична и преживелищно-интуитивна дименсии. Верифицирана е първата частна хипотеза, че индивидуалният стил на вземане на решение е свързан с различия в когнитивния стил, но не е идентичен с него и не може да бъде сведен само до когнитивна преработка на информацията. Макар и базисни, различията в когнитивната преработка не изчерпват устойчивите поведенчески модели, използвани при вземането на решение, тъй като не обясняват използването на зависимия и избягващия стил и не могат да разграничат интуитивния и спонтанния, защото връзките им с когнитивния стил са почти идентични. Това, разбира се, показва общата им концептуална основа, но не изяснява предположението защо спонтанният стил е „по-високоскоростна версия“ на интуитивния.

Обосноваваме, че концепцията за дуалните системи за преработка на информацията е необходимо (за изясняване на когнитивните основи), но недостатъчно условие за изясняване природата на стиловете на вземане на решение. Допуснахме, че зависимият (междупличностният), избягващият и спонтанният стил са свързани с втория фундаментален компонент на дуалните системи, постулиран в когнитивно-преживелищната теория – тяхното съдържание или саморегулацията на поведението и по-конкретно с индивидуалните различия в саморегулацията при реализацията на свръхбазисните потребности (хедонистичния мотив и мотивацията за контрол на възбудата) и потребността от свързаност. Приехме, че това е възможно, ако използваме идеите на Е. Тори Хигинс за механизмите в реализацията на хедонистичния мотив и на Марк Лири за социометърния механизъм, което според нас доведе до разширяване на възможностите на теорията на Сиймор Епщайн. Успешно са адаптирани въпросници за изследване на индивидуалните различия в регулационния фокус, регулаторната мода, потребността от свързаност, страха от негативна оценка и конструктивно мислене, като са получени много добри психометрични показатели.

Установихме, че регулаторният фокус (превантивен – промотивен) изяснява предпочитанието към зависимия и избягващия стил, които са свързани със слаб хроничен промотивен фокус, и доизяснява природата на спонтанния стил, който както интуитивния е свързан с когнитивната регулация, но се превръща в спонтанен при силен хроничен промотивен фокус и по-слаб превантивен фокус и уточнява използването на рационалния стил при повишена превантивна регулация за задоволяване на потребността от сигурност.

Изследването на индивидуалните различия при регулаторната мода, разкриващо върху какво се акцентира при вземането на решение и преследването на целите – на кое е правилното решение или на контрола, установи, че стилът на вземане на решение се променя в зависимост от относителната сила на предпочитанията към едната от двете моди. Установяваме, че при рационалния стил на вземане на решение индивидуалните различия в оценката и придвижването работят заедно като партньори, тъй като и двете са необходими за успешната саморегулация, макар да имат различен мотивационен фокус и да се отнасят към различен етап от вземането на решение. Те създават отношението истина – контрол, като се постига баланс между двете моди.

Зависимият стил на вземане на решение е свързан с акцентирането върху оценката (на това кое е правилното решение и върху подбора на средствата за постигане на целта, генерират се алтернативи и се търси съвет), но прекаленото фиксиране в този аспект и negliжирането на онова, заради което се прави оценката, а именно по-бързото придвижване към решение, очевидно е характерна особеност на зависимия стил. Избягващият стил се свързва само с пренебрегване на локомотивния аспект на регулаторната мода – по-бързо приключване на процеса на вземане на решение и постигане на прогрес, и няма връзка с оценката. Зависимият стил на вземане на решение е свързан със страха от негативна оценка и потребността от свързаност. Отчитайки, че самооценката, важен компонент от която е страхът от негативна оценка, служи като обратна връзка за социалното приемане, използването на зависимия стил може да бъде интерпретирано като компенсаторен механизъм за подобряване на свързаността и повишаване на собствената относителната стойност в очите на другите.

Установихме, че по-ниските равнища на възприет стрес са свързани с по-силното предпочитание към аналитична преработка на информацията и използването на рационален стил на вземане на решение. По-високите равнища на възприет стрес са свързани с използването на зависим и избягващ стил на вземане на решение. Използването на конструктивни стратегии за справяне със стреса е свързано с рационалния стил на вземане на решение, докато по-рядкото използване на конструктивни стратегии е свързано с по-честото използване на интуитивния, зависимия и избягващия стил на вземане на решение. Обобщено, възбудата и възможностите за контрол в хомеостатични граници е свързано с предпочитанието към определен стил на вземане на решение.

Допълнителният анализ на айтемите от въпросника за основните

стилове на вземане на решение показва, че може да бъде намерено смислено четирифакторно решение, което потвърждава установената вече обща когнитивна природа на интуитивния и спонтанния стил на вземане на решение и индивидуалните различия в начините, по които се реализира хедонистичният мотив, диференциран от регулаторния фокус и регулаторната мода. Трифакторното решение потвърждава общата природа на зависимия и избягващия стил на вземане на решение, свързана с индивидуалните различия в начините, по които се реализира хедонистичният мотив, и потребността от контрол на възбудата.

Най-важните резултати за индивидуалните различия, свързани със стиловете на вземане на решение, могат да бъдат обобщени по следния начин:

Рационален стил на вземане на решение:

- свързан с по-често използване на аналитичен когнитивен стил и по-рядко на преживелищен когнитивен стил;
- типичният профил може да бъде дефиниран като STJ, предпочитание към сетивност, мисловност и решаване;
- свързан с търсене на максимално количество информация, разглеждане на всички релевантни факти и генериране на различни алтернативи или варианти за решения;
- свързан с по-силен превантивен фокус;
- свързан с по-силно изразена оценъчна и локомотивна мода;
- не е свързан с индивидуални различия в страха от негативна оценка и потребността от свързаност;
- свързан с преживяване на по-ниски равнища на стрес;
- свързан с по-често използване на конструктивни стратегии за справяне със стреса.

Интуитивен стил на вземане на решение:

- свързан с по-често използване на преживелищен когнитивен стил и по-рядко на аналитичен когнитивен стил;
- свързан със задоволяване с минимално количество информация, но не е свързан с броя на генерираните решения;
- свързан с предпочитание към интуиция (N) и възприемане (P);
- не е свързан с индивидуални различия в регулаторния фокус и регулаторната мода;
- не е свързан с индивидуални различия в страха от негативна оценка и потребността от свързаност;
- не е свързан с индивидуални различия в преживяването на стрес;

– свързан с по-рядко използване на конструктивни стратегии за справяне със стреса.

Зависим стил на вземане на решение:

- не е свързан с когнитивния стил;
- не е свързан с предпочитанието към психични функции на възприемане и оценка на информацията;
- не е свързан с количеството на информацията, необходима за вземане на решение, и броя на генерираните решения;
- свързан с по-слабо изразен промотивен фокус;
- свързан с по-силно изразена оценъчна и по-слабо изразена локомотивна мода;
- свързан със страха от негативна оценка и потребността от свързаност;
- свързан с индивидуални различия в преживяването на по-високи равнища стрес;
- свързан с по-рядко използване на конструктивни стратегии за справяне със стреса.

Избягващият стил на вземане на решение:

- не е свързан с когнитивния стил;
- не е свързан с предпочитание към психичните функции на възприемане и оценка на информацията;
- не е свързан с количеството на информацията, необходима за вземане на решение, и броя на генерираните решения;
- свързан с по-слабо изразен промотивен фокус;
- свързан с по-слабо изразена локомотивна мода;
- свързан с индивидуални различия в страха от негативна оценка само при студенти;
- не е свързан с индивидуални различия в потребността от привързаност;
- свързан с преживяването на по-високи равнища на стрес;
- свързан с по-рядко използване на конструктивни стратегии за справяне със стреса.

Спонтанният стил на вземане на решение:

- свързан с по-често използване на преживелищния когнитивен стил и по-рядко на аналитичен когнитивен стил;
- свързан с предпочитание към интуицията (N) и възприемане (P);
- свързан със задоволяване с минимално количество информация, не е свързан с броя на генерираните решения;

- свързан с по-силно изразен промотивен фокус и по-слабо изразен превантивен фокус;
- не е свързан с регулаторната мода;
- свързан с по-слаб страх от негативна оценка само при студенти;
- не е свързан с индивидуални различия в потребността от свързаност;
- не е свързан с преживяването на стрес;
- не е свързан с индивидуални различия в използването на конструктивни стратегии за справяне със стреса.

Обобщено, рационалният, интуитивният и спонтанният стил на вземане на решение са свързани с индивидуалните различия в когнитивната преработка на информацията, изразена чрез когнитивните стилове, но когнитивният стил не разграничава предпочитанието към интуитивния или спонтанния стил на вземане на решение.

Рационалният стил е свързан и с когнитивната преработка, и с начините, по които се реализира хедонистичният мотив.

Интуитивният и спонтанният стил на вземане на решение не са свързани с регулаторната мода, но регулаторният фокус е това, което разграничава двата стила. Интуитивният стил не е свързан с индивидуални различия във фокуса, докато спонтанният се характеризира с по-силно изразена промотивна и по-слабо изразена превантивна мода. И двата стила не са свързани с индивидуални различия в преживяването на стрес, но докато използването на неконструктивни стратегии е свързано с интуитивния стил, справянето със стреса няма отношение към спонтанния. Това допуска предположението, че и двата стила са по-слабо свързани със ситуационните детерминанти.

Зависимият и избягващият стил на вземане на решение не са свързани с индивидуални различия в когнитивната преработка. И двата са свързани с по-слабо изразена промотивна регулация, с преживяване на по-високи равнища на стрес, използване на неконструктивни стратегии за справяне с него и със слабо изразена локомотивна мода. Онова, което ги разграничава, е, че избягващият стил е свързан с по-слабо изразена локомотивна мода от зависимия. Второто разграничение е, че зависимият стил е свързан със страха от негативна оценка и потребността от привързаност, докато избягващият е свързан с индивидуални различия в страха от негативна оценка само при определени социални характеристики.

Критичният преглед на литературата за влиянието на ситуационните фактори и емпиричното изследване на индивидуалните различия при

вземане на решение позволяват да предложим следното определение за стила на вземане на решение, като най-важна характеристика на индивидуалните различия при вземането на решение:

Обичаен начин (предразположеност, модел, навик) на вземане на решение, детерминирано от интеракцията (взаимодействието) между три фактора: възприятията за характеристиките на решението (задачата) и ситуацията, в която се взема решение, както и индивидуалните различия в когнитивния стил и саморегулацията на поведението (иницииране и поддържане на намерения) от гледна точка на начините, по които се реализират хроничните мотивационни тенденции (регулаторен фокус и мода и потребността от свързаност) и контролът на възбудата.

IV. НАУЧНИ И НАУЧНОПРИЛОЖНИ ПРИНОСИ

1. Разработени са теоретични предпоставки за по-нататъшно развитие на изследванията в областта на индивидуалните различия при вземането на решение, както и самата теория за вземане на решение, които позволяват по-пълно отчитане на индивидуалните различия и взаимодействието им с характеристиките на ситуацията и проблема, по който се взема решение.

2. Установени са значими закономерности, които допринасят за разграничаване на когнитивния стил от стила на вземане на решение. Доказано е емпирично, че стилът на вземане на решение не е идентичен с когнитивния стил, нито е негово подмножество, а съдържа когнитивен компонент, който не изчерпва никой от стиловете. Стилът на вземане на решение е свързан и с психичната саморегулация, обусловена от индивидуални различия, породени от различните начини на задоволяване на хедонистичния мотив (регулаторния фокус и мода), потребността от контрол на възбудата (управление на стреса) и потребността от свързаност.

3. Създаден е цялостен концептуален модел и е конструиран специфично подбран инструментариум като предпоставка за създаването на методология в областта на изследването на индивидуалните различия при вземането на решение. Валидизиран е надежден инструмент за изследване на основните стилове на вземане на решение като най-важно индивидуално различие при вземането на решение и са адаптирани въпросници за изследване на когнитивния стил, регулаторния фокус,

регулаторната мода, страха от негативна оценка и потребността от свързаност.

4. Въз основа на резултатите от емпиричното изследване е предложена концептуалната база за разбиране на основните стилове на вземане на решение от гледна точка на индивидуалните различия, свързани с когнитивната преработка и саморегулацията на поведението:

– Потвърдено е, че част от стиловете на вземане на решение са свързани с индивидуални различия в когнитивна преработка на информацията, но са получени и интерпретирани нови данни, които разширяват разбирането в тази област.

– Представени са оригинални резултати и е предложено решение на дискуссионен научен проблем, свързан с изясняване на индивидуалните различия, обуславящи разграничението между интуитивния и спонтанния стил на вземане на решение (които имат обща когнитивна база), а именно различията в регулаторния фокус, като един от начините за реализация на хедонистичния мотив.

– Получени са оригинални резултати, които обогатяват съществуващото знание, изясняващи, че рационалният стил на вземане на решение не е свързан само с когнитивния стил, но и с индивидуалните различия, свързани с начините, чрез които се регулират хедонистичният мотив и потребността от контрол на възбудата.

– Представени са оригинални резултати и е предложено решение на научен проблем, свързан с изясняване на индивидуалните различия, определящи предпочитанието към зависим и избягващ стил на вземане на решение, а именно хроничните различия в регулаторната мода и регулаторния фокус при реализирането на хедонистичния мотив, страха от негативна оценка, потребността от привързаност, преживяването на стрес и справянето с него.

– Установено е, че стилът на вземане на решение е свързан не само с индивидуалните различия, но и с работната среда и типа дейност при упражняване на професията.

– Систематизирани са нови данни за индивидуалните различия при вземането на решение, изразени чрез стила на вземане на решение, които имат приносен характер и обогатяват съществуващото знание. Предложено е емпирично верифицирано определение за стила на вземане на решение като най-важно индивидуално различие при вземането на решение.

5. Критически са преосмислени базисните теории за вземане на решение и съвременните подходи и е представена оригинална гледна точка за развитието на моделите на вземане на решение, като е обосновано ограничението им, свързано с недостатъчната разработеност на отчитането на индивидуалните различия при вземането на решение.

6. Емпирично е потвърдена валидността на когнитивно-преживелищната теория като глобална теория за личността, която съдържа потенциала да обяснява нови научни проблеми, инкорпорирайки частни теории, като мотивационната теория на Е. Тори Хигинс и социометърния механизъм на Лири.

7. Получените емпирични резултати и направените теоретични обобщения са принос към основните теоретични модели за вземане на решение с приложимост за предсказване и повлияване на поведението в различни социални и професионални среди и ситуации, при формирането и развитието на екипи, определяне потребностите от обучение, в кариерното развитие, преодоляване на трудности в комуникацията и сътрудничеството, при разрешаване на проблеми, вземане на групови решения и тяхното изпълнение.

V. НАУЧНИ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМАТА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1. Карастоянов, Г., Д. Димитров (2015). Индивидуални различия, свързани с доминиращата система за преработка на информацията и преживяването на стрес. – В: *Лидерство и организационно развитие*, Унив. изд. „Св. Климент Охридски“, с. 66 – 72.

2. Карастоянов, Г., А. Христова (2015). Стрес и справянето с него от гледна точка на когнитивно-преживелищната теория. – В: *Психолого-педагогическо знание в контексте современности: теория и практика*, Т. А. Ахрямкина, М. Ю. Горохова, С. А. Потанина (ред.). Самара, СФ ГБОУ ВО МГПУ, с. 47 – 61.

3. Карастоянов, Г. (2016). Еволюция на моделите на вземане на решение. – В: *Лидерство и организационно развитие*, Сн. Илиева, М. Маркович, Й. Янкулова (съст.), Унив. изд. „Св. Климент Охридски“, с. 40 – 49.

4. Карастоянов, Г., Г. Георгиева (2016). Типологични предпочитания и стилове на вземане на решение. – В: *Лидерство и организационно развитие*, Сн. Илиева, М. Маркович, Й. Янкулова (съст.), Унив. изд. „Св. Климент Охридски“, с. 145 – 157.

5. Карастоянов, Г. (2016). Когнитивен стил и справяне със стреса. – В: *Психологията в служба на обществото*, Кр. Марков, И. Ахрямкина, (съст.), Велико Търново, Изд. ИВИС.