

КОГНИТИВНАЯ НАУКА

В МОСКВЕ



НОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

МАТЕРИАЛЫ
КОНФЕРЕНЦИИ
2019

Под ред. Е.В. Печенковой, М.В. Фаликман

УДК 159.9
ББК 88.25
К57

Когнитивная наука в Москве: новые исследования. Материалы конференции 19 июня 2019 г. Под ред. Е. В. Печенковой, М. В. Фаликман. – М.: ООО «Буки Веди», ИППиП. 2019 г. – 656 стр.

ISBN 978-5-4465-2346-7

УДК 159.9
ББК 88.25

ISBN 978-5-4465-2346-7

©Авторы статей, 2019

СВЯЗЬ МЕЖДУ ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ РАЗЛИЧИЯМИ В ОБЛАСТИ СУЖДЕНИЙ И ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ И УРОВНЕМ ИНТЕЛЛЕКТА (НА ПРИМЕРЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ В ТЕНДЕНЦИИ К МАКСИМИЗАЦИИ, САТИСФИЗАЦИИ И МИНИМИЗАЦИИ)

В. К. Вязовкина

vyazovkinav@yandex.ru

РАНХиГС, Москва

Аннотация. Статья посвящена анализу взаимосвязи между индивидуальными различиями в области суждений и принятия решений и уровнем вербального и невербального интеллекта. В исследовании приняло участие 69 респондентов 1–4 курсов московских вузов в возрасте от 17 до 27 лет. Для анализа индивидуальных характеристик в процессах принятия решений использовалась методика «Тенденции в принятии решений», включающая шкалы максимизации, сатисфизации и минимизации. Для оценки когнитивной сферы применялись методики «Стандартные прогрессивные матрицы Равена» и «Тест словарного запаса». Обработка результатов показала, что тенденция к сатисфизации положительно коррелирует с вербальным и невербальным уровнем интеллекта, а тенденция к минимизации отрицательно связана с невербальным интеллектом. Найденная взаимосвязь между индивидуальными различиями в области суждений и принятия решений и общими когнитивными способностями обсуждается в контексте инвестиционной теории «личность-интеллект».

Ключевые слова: максимизация, минимизация, сатисфизация, матрицы Равена, тест словарного запаса, вербальный интеллект, невербальный интеллект

Введение

Интерес к теме индивидуальных различий в области суждений и принятия решений начался с выходом статьи Герберта Саймона о теории ограниченной рациональности (Simon, 1955), в которой автор изучал процесс принятия решения в условиях ограниченной информации. Согласно Саймону, восприятие, анализ и переработка поступающей информации для принятия оптимального решения требуют использования большого количества материальных и нематериальных ресурсов. Автор учитывает и ограниченность когнитивных ресурсов человека, из-за которых сравнение и выбор среди множества альтернатив никогда не может рассматриваться с позиции максимизации (maximization) — бескомпромиссного поиска лучшего варианта среди представленных. Таким образом, реальный человек стремится к достижению уровня полезности, который удовлетворяет его на данный момент: индивид прекращает дальнейший поиск и сравнение альтернатив сразу же после того, как найден первый желательный вариант. Такую универсальную тенденцию,

реализующуюся в процессе принятия решения Саймон называл сатисфизацией (satisficing).

Впоследствии группа исследователей под руководством Барри Шварца (Schwartz et al., 2002) предложила новую переменную индивидуальных различий в области суждений и принятия решений – максимизацию – как противопоставление сатисфизации Саймона. Максимизация включает в себя поиск наилучшего варианта, даже если это требует значительных затрат времени, энергии или других ресурсов, в то время как сатисфизация включает в себя поиск варианта, который соответствует определенному порогу приемлемости для человека.

На основе противопоставления максимизации и сатисфизации Шварц с коллегами разработали методику Maximization Scale (MS), измеряющую степень приверженности одному из двух противоположных концов континуума (шкалы) – максимизации или сатисфизации. Автор предполагает, что существует два типа людей: сатисфаеры – люди, находящиеся в поиске до тех пор, пока не найден первый подходящий вариант, удовлетворяющий их запрос, и максимизаторы – люди, занимающиеся широким поиском среди альтернатив, пока не совершат лучший выбор. Максимизация рассматривается авторами как желание получить лучшее с тенденцией искать и сравнивать альтернативы.

Позднее эту методику расширили, переработав шкалу сатисфизации и разработав новую шкалу – минимизации, которая представляет собой тенденцию минимизировать количество ресурсов, чтобы получить минимум возможных результатов (Decision Making Tendency Inventory, DMTI; Misuraca et al., 2015). Минимизаторами называются люди, которые, в отличие от максимизаторов и сатисфаеров, не заинтересованы в качестве своих решений.

Значительное количество исследований в настоящее время посвящено изучению связи максимизации и сатисфизации и индивидуальных различий в личностной и когнитивной сферах. В большинстве таких работ использовалась одна из первых методик оценки индивидуальных различий в тенденции к максимизации – Maximizing Scale. Было установлено, например, что люди, склонные к максимизации, предрасположены к сожалению (Besharat et al., 2014). По сравнению с максимизаторами сатисфаеры менее подвержены риску возникновения депрессии и суицидальному поведению (Bruine de Bruin et al., 2016), имеют более высокую самооценку (Schwartz et al., 2002) и т. д.

Однако отсутствуют работы, посвященные изучению связи между индивидуальными различиями в области суждений и принятия решений и общими когнитивными способностями. Цель данной работы состоит в том, чтобы установить характер связи между индивидуальными различиями в области суждений и принятия решений, измеренными на основании шкал сатисфизации, максимизации и минимизации, и уровнем вербального и невербального интеллекта.

Методика

В исследовании принимало участие 69 респондентов, из которых 15 – мужского пола, 52 – женского, 2 – определяют себя как «небинарный гендер». Выборка состояла из обучающихся 1–4 курсов московских вузов в основном гуманитарного профиля в возрасте от 17 до 27 лет ($M=19.2$; $SD=10$).

В данной работе использовалась апробированная и валидированная русская адаптация методики DMTI (Misuraca et al., 2015) – опросник «тенденции в принятии решений» (Разваляева, 2018). В отличие от оригинальной методики, в которой содержится 6 шкал, в русской версии исследователи перестроили их в 3 шкалы: максимизацию, минимизацию и сатисфизацию. В переведенный опросник вошли 27 утверждений, которые предлагалось оценить респонденту по 7-балльной шкале Лайкерта (от 1 – «абсолютно не согласен» до 7 – «полностью согласен»). Шкала максимизации включает в себя 5 утверждений, шкалы минимизации и сатисфизации – 9 и 6 соответственно. Каждая из шкал затрагивает аспекты принятия решений в рабочей/учебной областях и в общем контексте.

Для измерения уровня интеллекта были использованы две методики: для вербального интеллекта – «Тест словарного запаса» (Масленникова и др., 2017), для невербального – «Стандартные прогрессивные матрицы Равена» (Raven, Court, 1998).

Тест словарного запаса оценивает словарный запас респондента на основании списка из 80 слов специально подобранной частотности (а также есть 4 проверочных слова, не существующих на самом деле; подробнее см. <https://www.myvocab.info>). Участники исследования должны были указать те слова, которые им знакомы.

Матрицы Равена включали в себя 60 заданий возрастающей сложности, организованные в 5 серий (A, B, C, D, E). Респондентам предлагалось выбрать недостающий элемент для матрицы среди 6 предложенных вариантов.

Результаты

Для анализа данных был использован корреляционный анализ Пирсона. Полученные результаты содержатся в табл. 1. Обнаружена отрицательная корреляция между тенденцией к минимизации и невербальным интеллектом; между тенденцией к минимизации и тенденцией максимизации, а также положительная корреляция между вербальным и невербальным интеллектом. Также вербальный интеллект и невербальный интеллект положительно коррелируют с тенденцией к сатисфизации.

Обсуждение и выводы

Было установлено, что тенденция к сатисфизации положительно связана с вербальным и невербальным уровнем интеллекта, а тенденция к минимизации отрицательно связана с невербальным интеллектом. Мы предполагаем, что индивидуальные особенности в области суждений и принятия решений могут являться стабильной личностной характеристикой индивиду-

Таблица 1. Корреляция между максимизацией, сатисфизацией, минимизацией и вербальным и невербальным интеллектом

Переменная	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4
1. Минимизация	30.59	8.89				
2. Максимизация	22.48	5.36	-0.28* [-0.49, -0.05]			
3. Сатисфизация	31.14	4.18	-0.10 [-0.33, 0.14]	0.23 [-0.00, 0.45]		
4. Вербальный интеллект	61760.52	9241.52	-0.14 [-0.37, 0.11]	0.11 [-0.13, 0.35]	0.28* [0.04, 0.49]	
5. Невербальный интеллект	48.70	7.76	-0.34** [-0.54, -0.09]	0.12 [-0.13, 0.36]	0.26* [0.01, 0.48]	0.43** [0.19, 0.61]

* Обозначает $p < .05$.** Указывает на $p < .01$. В квадратных скобках указаны границы доверительного интервала.

ума. Согласно современной литературе одним из наиболее выраженных личностных предикторов интеллекта является фактор «Открытость новому опыту» пятифакторной модели личности «Большая пятерка», при этом другие факторы («Нейротизм», «Экстраверсия») также коррелируют с фактором *g* (Heaven, Ciarrochi, 2008). Для объяснения этой взаимосвязи применяется инвестиционная теория (Ackerman, Heggestad, 1997). Инвестиционная модель «личность – интеллект» предполагает, что личностные черты могут «участвовать» в формировании индивидуальных различий в интеллекте (Gow et al., 2005). Так, высокие оценки по личностной черте «Открытость опыту» отражают более активное участие в деятельности, направленной на приобретение знаний (получение информации и пополнение словарного запаса), составляющих кристаллизованный интеллект (Bates, Rock, 2004). Мы предполагаем, что инвестиционная теория «личность – интеллект» также может быть использована для объяснения взаимосвязи между индивидуальными различиями в области суждений и принятия решений и общими когнитивными способностями.

Литература

Корсакова Н. К., Московичюте Л. И. Клиническая нейропсихология: учеб. пособие для вузов. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2019.

Кроткова О. А., Каверина М. Ю. Зрительные агнозии как «продолжение ошибок» восприятия в норме // Шестая международная конференция по когнитивной науке 23 – 27 июня 2014 г. Калининград: 2014. С. 361 – 363.

Симерницкая Э. Г. Доминантность полушарий. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1978.

Alekseeva A., Enikolopova E., Krotkova O., Danilov G., Galkin M. Dynamics of cognitive functions in patients with parasellar meningiomas undergoing radiotherapy // The Fifth International Luria Memorial Congress «Lurian Approach in International Psychological Science» / J. Glzman, O. Vindeker (Eds.). Netherlands: KnE Life Sciences, 2018. P. 42 – 48.

Gauthier L., DeHaut F., Joannette Y. The Bells Test: A quantitative and qualitative test for visual neglect // International Journal of Clinical Neuropsychology. 1989. Vol. 11. P. 49 – 54.

Paiva S.C.E., Viapiana V.F., de Oliveira Cardoso C., Fonseca R. P. Bells Test: Are there differences in performance between adult groups aged 40 – 59 and 60 – 75? // *Dementia & Neuropsychologia*. 2017. Vol. 11. No. 1. P. 40 – 47. doi:10.1590/1980-57642016dn11-010007

Strauss E., Sherman E.M.S., Spreen O. A compendium of neuropsychological tests: Administration, norms, and commentary. N.Y: Oxford University Press, 2006.

THE RELATIONSHIP BETWEEN INDIVIDUAL DIFFERENCES IN JUDGMENT AND DECISION MAKING AND INTELLIGENCE LEVEL (BASED ON THE EXAMPLE OF INDIVIDUAL DIFFERENCES IN TRENDS TO MAXIMIZE, SATISFICE AND MINIMIZE)

V. K. Vyazovkina

vyazovkinav@yandex.ru

RANEPA, Moscow

Abstract. The article analyzes the relationship between individual differences in judgment and decision-making and the level of verbal and non-verbal intelligence. Sixty nine respondents of courses 1 – 4 of Moscow universities (aged 17 to 27) took part in the study. The “Tendencies in decision-making” questionnaire, including scales of maximization, satisficing and minimization, was used to assess individual characteristics in decision-making processes. The levels of verbal and nonverbal intelligence were estimated with the “Raven’s Progressive Matrices” and “Vocabulary Test”. The results showed that the satisfaction scale positively correlates with verbal and non-verbal levels of intelligence, and the minimization scale negatively correlates with non-verbal intelligence. The relationship between individual differences in judgment and decision-making and level of cognitive abilities is discussed in the context of the personality-intelligence investment theory.

Keywords: maximization, minimization, satisficing, Raven’s Matrices, Vocabulary test, verbal intelligence, nonverbal intelligence