

Efekt języka obcego w wysokoafektywnych decyzjach: różnice pomiędzy emocjami antycypowanymi, odczuwanymi w wyniku przewidywania i doświadczanymi

Wyobraź sobie, że masz możliwość zdecydować, jak rozwiązać kwestię kryzysu migracyjnego w Unii Europejskiej. Możesz zdecydować, aby otworzyć granice i pomóc ludziom dotrzeć bezpiecznie do Europy, dzięki czemu ocaleje wiele żyć. Lub alternatywnie, podobnie jak Węgry, możesz zdecydować się na ogrodzenie swoich granic drutem kolczastym, aby uchronić swoich obywateli przed potencjalnymi zamachami terrorystycznymi. Wydaje się, że niezależnie od tego jaka jest Twoja decyzja, powinna ona wynikać z Twoich przekonań i preferencji i nie być zależna od języka, w jakim ją podejmujesz. Co zaskakujące, okazuje się, że nasze decyzje różnią się w zależności od języka, w którym je podejmujemy. Rosnąca liczba badań pokazuje, że przedstawienie problemu decyzyjnego w języku obcym może spowodować zmianę naszych decyzji (w porównaniu do decyzji podejmowanych w języku ojczystym). Zjawisko to zostało nazwane jako efekt języka obcego.

Najbardziej prawdopodobnym wyjaśnieniem tego efektu jest obserwacja pokazująca, że używanie języka obcego powoduje obniżenie reakcji emocjonalnych wywoływanych przez dany problem decyzyjny. Wydaje się to niezmiernie istotne, gdy weźmiemy pod uwagę, że przy wiele podejmowanych przez nas decyzji jest oparta na emocjach oraz wszelkiego rodzaju heurystykach decyzyjnych, które z kolei prowadzą do zachwiania racjonalności w podejmowaniu decyzji. Podatności na skrzywienia decyzyjne jest bardzo często wynikiem pojawiających się reakcji emocjonalnych – im większe ich nasilenie, tym większa skłonność do nieracjonalnych decyzji. I nie jest ważne, czy nam się to podoba czy też nie – w procesie podejmowania decyzji, emocje uwzględniamy cały czas. Zanim zdecydujemy się na dany wybór, przewidujemy, co może się wydarzyć i jakie odczucia będą temu towarzyszyć i zadajemy sobie proste pytanie „Jak będę się z tym czuć”. Odczucia z tym związane traktujemy jako informację do podjęcia decyzji.

Wracając do kwestii podejmowania decyzji w języku obcym: zauważmy, że w obecnym świecie komunikowanie się i podejmowanie decyzji w obcych językach jest bardzo powszechnym zjawiskiem. Występuje to zarówno na poziomie indywidualnym, biznesowym, jak i w międzynarodowych organizacjach takich, jak: Organizacja Narodów Zjednoczonych, NATO, Unia Europejska. Stąd, jeśli używanie języka obcego powoduje obniżenie reakcji emocjonalnych a to z kolei może wpływać na podejmowanie decyzji – może przekładać się to na miliony podejmowanych decyzji każdego dnia. Łącznie z tymi na najwyższym światowym poziomie.

Pomimo że coraz więcej badań pokazuje, że używanie języka obcego wpływa na nasze wybory, wcześniejsze badania wyciągnęły jedynie ogólne wnioski dotyczące obniżonego poziomu reakcji emocjonalnych podczas podejmowania decyzji w języku obcym. Mówiąc dokładniej, stwierdzono, że używanie języka obcego obniża reakcje emocjonalne i skłania do „chłodniejszego” sposobu myślenia, co z kolei prowadzi do bardziej racjonalnych decyzji. W moim projekcie chciałbym poszerzyć wcześniejsze odkrycia i przetestować, czy i w jaki sposób używanie obcego języka może wpływać na podejmowanie decyzji, gdy weźmiemy pod uwagę szerokie spektrum specyficznych emocji. Lepsze zrozumienie, w jaki sposób efekt języka obcego wpływa na wybory, może dać wiedzę nie tylko o właściwościach samego efektu, ale również o wpływie emocji na podejmowanie decyzji w globalnym kontekście. Bardziej szczegółowo, chciałbym przetestować, jak używanie języka obcego wpływa na trzy emocje, które były najczęściej analizowane w badaniach i mają największy wpływ na podejmowanie decyzji: (1) emocje antycypowane, odczuwane w wyniku przewidywania oraz emocje doświadczane.