

Każdego dnia podejmujemy rozmaite decyzje, które mogą skutkować mniej bądź bardziej poważnymi konsekwencjami. Na przykład, dość trywialna decyzja na temat tego, czy wychodząc z domu wziąć parasol, staje się znacząca, gdy spodziewamy się intensywnych opadów deszczu. Jeżeli natomiast naszym osobistym celem jest dobrze zaprezentować się podczas rozmowy kwalifikacyjnej i zdobyć wymarzoną pracę, decyzja o zabraniu z domu parasola jest dość prosta, a my nie musimy zastanawiać się nad jej kosztami i korzyściami. Z drugiej strony, jeśli jednak naszym osobistym celem jest spędzanie czasu z przyjaciółmi, możemy poważnie zastanowić się, czy warto zabierać nieporęczny parasol, akceptując jednocześnie ryzyko ewentualnego pozostawienia go w restauracji lub zmoknięcia w drodze na spotkanie.

Zgodnie z teorią racjonalnego wyboru, która jest normatywnym standardem dla racjonalności decyzji, jednostka powinna rozważyć wszystkie konsekwencje wyboru oraz odpowiadające im prawdopodobieństwa w spójny i logiczny sposób. W tym sensie decyzja, czy wziąć parasol, czy też nie, wymagałaby przetworzenia wszystkich możliwych konsekwencji i szans ich wystąpienia. Tak skomplikowany proces pochłania nasz cenny czas i wysiłek. Te zasoby mogą zostać zaoszczędzone, jeżeli będziemy opierać swoje decyzje na prostych i szybkich, ale także niedoskonałych, heurystykach decyzyjnych.

Wykorzystanie heurystyk może prowadzić do satysfakcjonujących decyzji, które nie zawsze są optymalne w rozumieniu standardów normatywnych. Jednakże, podejmowanie większej liczby nieoptymalnych decyzji, które prowadzą do satysfakcjonujących wyników, może w perspektywie długoterminowej doprowadzić do wyników lepszych niż te będące rezultatem mniejszej liczby czasochłonnych i wymagających poznawczo optymalnych decyzji (np. lepiej wziąć parasol bez zbędnego zastanowienia się nad tą decyzją, kiedy mamy umówioną serię pięciu rozmów kwalifikacyjnych i zdobyć wymarzoną pracę niż tracić czas na myślenie o parasolu i w konsekwencji spóźnić się na rozmowę kwalifikacyjną).

W obecnym projekcie podejmiemy się zgłębienia tego problemu badawczego w serii eksperymentów psychologicznych. Będziemy dążyć do wykazania, że ludzie są w stanie dokonywać adaptacyjnej selekcji strategii decyzyjnej, która pomoże im maksymalizować zyski i minimalizować straty w długoterminowej perspektywie. Przewidujemy, że w zależności od struktury zadania, zdolności numerycznych i osobistych celów, ludzie będą podejmować szybsze decyzje w oparciu o heurystyki, wtedy kiedy będzie się to opłacało. Nawet jeśli decyzje te nie będą optymalne zgodnie ze standardami normatywnymi, zadowalające wybory dokonane w ograniczonym czasie doprowadzą do lepszych wyników niż optymalne wybory przewidywane przez teorię racjonalnego wyboru. W tym sensie powtarzająca się irracjonalność stanie się racjonalnie adaptacyjna.

Projekt badawczy składa się z czterech zadań. Najpierw wykonamy rejestrowaną replikację wcześniejszych badań wskazujących, że osoby z wyższym obiektywnym poziomem zdolności numerycznych, w porównaniu do osób z niższym poziomem zdolności numerycznych, dokonują adaptacyjnej selekcji strategii decyzyjnej w zależności od struktury zadania lub środowiska. Innymi słowy, ludzie ci nie stosują bardziej wymagających poznawczo strategii, chyba że to się im opłaca: w trywialnych problemach decyzyjnych będą stosować szybkie i oszczędne przetwarzanie heurystyczne, ale też zaangażują bardziej skomplikowane i wymagające poznawczo przetwarzanie informacji w ważnych i znaczących dla nich problemach.

Po drugie, przeprowadzimy połączone badanie symulacyjne i empiryczne w celu sprawdzenia, czy seria szybszych i nieoptymalnych, ale zadowalających decyzji, będzie prowadziła do lepszych wyników niż stosowanie racjonalnych strategii decyzyjnych. Stawiamy hipotezę, że przy ograniczonym czasie na podjęcie decyzji osoby z wyższym poziomem zdolności numerycznych będą dokonywały adaptacyjnej selekcji strategii decyzyjnej, aby podejmować szybsze, nieoptymalne decyzje, gdy problemy decyzyjne są trywialne. Taka strategia powtarzania nieoptymalnych decyzji przyniesie jednak wyższe zyski w dłuższej perspektywie.

Po trzecie, powtórzmy wcześniejsze ustalenia w badaniu nad decyzjami w warunkach niepewności (tj. gdy nie mamy dostępu do informacji o prawdopodobieństwach). Przewidujemy, że osoby z wysokim poziomem zdolności numerycznych, w porównaniu do osób z niskim poziomem zdolności numerycznych, będą w stanie rozstrzygnąć, jak ważna jest decyzja, którą zamierzają podjąć. W rezultacie zaoszczędzą zasoby poznawcze podczas dokonywania trywialnych wyborów, ale włożą więcej wysiłku w ważne problemy decyzyjne.

Na koniec przeprowadzimy eksperyment, w którym będziemy manipulować osobistymi celami. Jeśli mechanizm poznawczy leżący u podstaw efektu adaptacyjnych nieoptymalnych decyzji jest związany z ustalaniem osobistych celów, do których dążymy podejmując decyzje, to powinniśmy zaobserwować różnice w wyborach, kiedy osoby badane będą proszone o podejmowanie satysfakcjonujących decyzji lub decyzji maksymalizujących wypłaty.