

اثر هیجان خشم و سبک‌های شناختی بر فرایند تصمیم‌گیری با واسطه‌گری تمایلات فراشناختی: ارائه مدلی یکپارچه در تصمیم‌گیری

بهرام جوکار¹
مهدی رحیمی²

تاریخ وصول: 91/11/8 تاریخ پذیرش: 92/2/10

چکیده

هدف از پژوهش حاضر بررسی مکانیسم فرایند تصمیم‌گیری از منظر شناخت داغ می‌باشد. در همین راستا، نقش خشم به عنوان یک هیجان (همراه با نیدمرخ شناختی) و سبک‌های شناختی (نیاز به شناخت، نیاز به ساختار و نیاز به قطعیت) به عنوان شاخص انگیزش بر تصمیم‌گیری تحلیلی مبتنی بر مدل پردازش دوگانه کلازینسکی (2004) مورد بررسی قرار گرفت. در این مدل تمایلات فراشناختی نقش واسطه متغیرهای پیش‌بین را با تصمیم‌گیری ایفا می‌کند. تفکر فعال روشنفکرانه نیز شاخص تمایلات فراشناختی می‌باشد. گروه نمونه پژوهش حاضر را 223 دانشجوی دختر و پسر مقطع کارشناسی دانشگاه شیراز شکل دادند. مقیاس نیاز به شناخت (کاچیوپو و همکاران، 1996)، نیاز به ساختار و نیاز به

1 دانشیار گروه روان‌شناسی تربیتی دانشگاه شیراز
jowkar@shirazu.ac.ir

2 استادیار گروه روان‌شناسی و علوم تربیتی دانشگاه یزد

قطعیت (تامپسون و همکاران، 1992)؛ خشم (لرنر و کلنر، 2000)، ارزیابی شناختی (اسمیت و الزورت، 1985)، تفکر فعال روشنفکرانه (استانوویچ و وست، 2007) و تصمیم‌گیری (کلازینسکی، 2001) مورد استفاده قرار گرفتند. روایی و پایایی مقیاس‌ها مورد تأیید قرار گرفت. یافته‌های پژوهش نشان می‌دهند که خشم به صورت مستقیم و غیر مستقیم (از طریق تفکر روشنفکرانه) تصمیم‌گیری تحلیلی را به صورت منفی پیش‌بینی می‌کند؛ نیاز به شناخت نیز به همین شکل اما در جهت مثبت پیش‌بینی کننده تصمیم‌گیری می‌باشد؛ نیاز به ساختار تنها با واسطه تفکر روشنفکرانه تصمیم‌گیری تحلیلی را به صورت منفی پیش‌بینی می‌کند و نیاز به قطعیت پیش‌بینی‌کننده نمی‌باشد. ارزیابی‌های شناختی قطعیت و مسئولیت/کنترل فردی نیز نیمرخ شناختی هیجان خشم را تشکیل می‌دهند.

واژگان کلیدی: خشم، ارزیابی شناختی، سبک‌های شناختی، تفکر فعال روشنفکرانه، تصمیم‌گیری تحلیلی.

مقدمه

یکی از شاخص‌های مهم شناخت داغ¹، مفهوم استدلال انگیزشی² است. این استدلال شامل استنباط‌های شناختی است که تحت تأثیر جنبه‌های داغ شناخت شامل انگیزش، عواطف و اهداف هستند (گلویتزر و موسکوویتز³، 1996؛ کروگلانسکی⁴، 1996؛ کاند⁵، 1990). به طور خاص‌تر، انگیزش و عواطف بر مفاهیم، باورها و قواعد مورد استفاده در تصمیم‌گیری

1. Hot cognition
2. Motivated reasoning
3. Gollwitzer & Moskowitz
4. Kruglanski
5. Kunda

اثر هیجان خشم و سبک‌های شناختی بر فرایند تصمیم‌گیری با
واسطه‌گری...

مؤثرند. یعنی افراد از قواعدی در تصمیم‌گیری و قضاوت استفاده می‌کنند که با اهداف و عواطفشان هماهنگ باشد؛ بعلاوه، انگیزش و عواطف نحوه پردازش را نیز تعیین می‌کنند؛ بدین صورت که آیا در تصمیم‌گیری و قضاوت بر یافتارها¹ تکیه شود و یا فرد درگیر فرایندهای نظام دار منطقی گردد (کاندا، 2002). در استدلال انگیزشی امکانات شناختی در اختیار اهداف انگیزشی قرار می‌گیرند. این فرایند شامل تعیین عقاید و نگرش‌ها، ادراک، ارزیابی شواهد، نتیجه‌گیری و تصمیم‌گیری است (کاندا، 1990).

در همین راستا پژوهش حاضر به دنبال بررسی مکانیسم فرایند تصمیم‌گیری از منظر شناخت داغ و با توجه به مفهوم استدلال انگیزشی می‌باشد. به عبارتی هدف از این پژوهش بررسی نقش پیشایندهای داغ تصمیم‌گیری یعنی انگیزش و عاطفه می‌باشد. یکی از مدل‌های رشدی شناختی اخیر تصمیم‌گیری که مباحث شناخت داغ نیز در آن قابل توجیه است، مدل پردازش دوگانه کلازینسکی² (2004، 2005) می‌باشد. این مدل معتقد است که پردازش اطلاعات طی دو فرایند مجزا یا دو سیستم مستقل رخ می‌دهد: پردازش تجربی³ و تحلیلی⁴. سیستم پردازش تجربی شامل پردازش پیش‌هشیار حافظه رویه ای⁵ است که جهت هدایت قضاوت و تصمیم‌گیری به کار می‌رود (کلازینسکی، 2001؛ چن و چایکن⁶، 1999؛ اپشتین⁷، 1994؛ اپشتین و پاچینی⁸، 1999). یافتارهای قضاوت و تصمیم‌گیری به صورت خود کار توسط نشانه‌های

1. Heuristics
2. Klaczynski
3. Experiential
4. Analytic
5. Procedural
6. Chen & Chaiken
7. Epstein
8. Pacini

محیطی فعال می‌شوند. از آنجا که فعال شدن یافتارها به صورت خودکار، بدون تلاش و با کمترین سطح هشیاری است و از آن رو که به هنگام فعال شدن آنها، فرد یقین به درستی عمل خود دارد، فراوانی بکارگیری آنها در هنگام تصمیم‌گیری زیاد است.

سیستم پردازش دوم یعنی سیستم تحلیلی، شامل تفکر هشیارانه، تلاشمند و کنترل شده است و ضرورت‌های رشد شناختی و تصمیم‌گیری هنجاری را در بر می‌گیرد (اوانز و اور¹، 1996؛ استانوویچ²، 1999). همگام با تحولات شناختی، قابلیت فرد در سیستم تحلیلی از طریق گسترش توانایی در ارزیابی گزینه‌های تصمیم‌گیری، نظارت بر روند استدلال و تصمیم‌گیری و جلوگیری از مداخلات (ناشی از فعال شدن حافظه و خاطراتی که منطبقاً با محتوای تکلیف بی‌ربطند) پیشرفت می‌نماید. بنابراین در سطحی کلان‌تر، رشد فرد در سیستم تحلیلی منوط به گستره فراشناخت و فعالیت‌های اجرایی می‌باشد.

فراشناخت را می‌توان به دو بخش توانایی‌های فراشناختی و تمایلات³ فراشناختی تقسیم نمود. توانایی فراشناختی که خود شامل توانایی فراروی⁴، نظارت فراشناختی⁵ و توانایی فرادانشی⁶ می‌باشد، عبارتست از توانایی ارزیابی انواع استدلال (قیاسی، استقرایی)، راهکارهای حافظه، رویکرد حل مسأله، پیگیری هشیارانه فرایند تصمیم‌گیری و استدلال، کشف خطاها و ناهماهنگی‌ها در شناخت، ارزیابی دانسته‌های فرد (شامل دانش راهکارها) و ادراک طبیعت دانش و

1. Evans & Over

2. Stanovich

3. Dispositions

4. Metaprocedural

5. Metacognitive monitoring

6. Metaknowledge

فرایند دانستن (مثلاً نظریه‌های شناخت‌شناسی¹، باورهای فرد در مورد قطعیت یا عدم قطعیت دانش) (کان²، 2000، 2001؛ کلازینسکی و رابینسون³، 2000). همانطور که رشد توانایی‌های فراشناختی برای پیشرفت در استدلال و تصمیم‌گیری اهمیت دارد، رشد موضعی که فرد از این توانایی‌ها استفاده کند، نیز به همان اندازه مهم است. نظریه پردازان معدودی اهمیت این تفاوت بین توانایی‌های فراشناختی و تمایلات فراشناختی را شناخته‌اند (مثلاً کیتینگ و سس⁴، 1996؛ کان، 2001؛ موشمن⁵، 1999؛ پرکینز، جی و تیشمن⁶، 1993؛ استانوویچ، 1999؛ استانوویچ و وست⁷، 1998، 2000). توانایی‌ها شامل مجموعه‌ای از مهارت‌ها و صلاحیت‌های شناختی است، در صورتی که تمایلات، ترکیبی از ارزش‌ها و انگیزش است که می‌تواند مستقل از شناخت و فراشناخت رشد کرده باشد. مثلاً یک نوجوان ممکن است شناخت‌شناسی منطقی داشته باشد، دانش و فرایند دانستن را خوب بشناسد، اما بندرت از این شناخت‌شناسی استفاده کند (به دلیل عدم کنجکاوی یا امساک شناختی). تمایلات فراشناختی می‌توانند در نتیجه فرایند اجتماعی شدن، ایجاد شوند و متأثر از انگیزش و عواطف می‌باشند (کلازینسکی، 2005). تحقیقات نشان می‌دهند که اکتساب تمایلات فراشناختی با کنترل توانایی‌های فراشناختی، همچنان نقش ویژه‌ای در استدلال و تصمیم‌گیری دارد (کلازینسکی، 2005)؛ بنابراین تمایلات فراشناختی

-
1. Epistemological
 2. Kuhn
 3. Robinson
 4. Keating & Sasse
 5. Moshman
 6. Perkins, Jay & Tishman
 7. West

می‌تواند استفاده از سیستم تحلیلی در تصمیم‌گیری را پیش‌بینی کند.

در پژوهش‌های حاضر جهت بررسی سازه تمایلات‌فراشناختی از تمایل تفکر فعال روشنفکرانه¹ (استانویچ و وست، 2007) استفاده می‌گردد. این سازه از مفاهیم تفکر منعطف، گشودگی²، جزم اندیشی، بررسی عقاید و تفکر خلاف واقع تشکیل شده است. مطالعه حاضر به دنبال بررسی اثر این تمایل (تفکر روشنفکرانه) بر تصمیم‌گیری تحلیلی می‌باشد.

مبتنی بر مبحث شناخت داغ، نقش دو متغیر کلیدی انگیزش و عاطفه بر تصمیم‌گیری از اولویت‌های اساسی این مطالعه است که البته این مورد با مدل کلازینسکی نیز کاملاً هم‌خوان است (اثر انگیزش و عاطفه بر تمایلات فراشناختی، کلازینسکی، 2005).

انگیزش

از جمله سازه‌هایی که در حوزه تصمیم‌گیری به عنوان شاخص انگیزش در نظر گرفته شده است، مدل سبک‌های شناختی³ جودیس⁴ (1997) می‌باشد. متغیر سبک سبک شناختی، گرایش فرد به مقابله با پیچیدگی‌های رو برو است (جودیس، 1997). در مجموع می‌توان گفت که سبک‌های شناختی، انگیزش‌های پایداری⁵ هستند که راه اندازی⁶، پیگیری⁷ و توقف⁸ جستجو و پردازش اطلاعات را تعیین می‌کنند (تامپسون، ناکاراتو، پارکر⁹ و مسکوویتز، 2001). جودیس (1997) سازه

-
1. Actively open minded thinking disposition (AOT)
 2. Openness
 3. Cognitive styles
 4. Judice
 5. Chronic motivations
 6. Initiation
 7. Course
 8. Cessation
 9. Thompson, Naccarato & Parker

سبک‌های شناختی را در سه بعد زیربنایی سازماندهی کرده است: ساختار¹، تلاش² (شناخت³) و قطعیت⁴.

بعد ساختار به تفاوت‌های افراد در مورد پیچیدگی ساختارهای شناختی آنها (ساده در مقابل پیچیده، تک بعدی در مقابل چند بعدی) و همچنین تمایل شان به حفظ و کاربرد این ساختارها اشاره دارد. به عبارت ساده‌تر، این بعد بین آنهایی که از پیچیدگی و ابهام خودداری می‌کنند و در مقابل، آنهایی که مشتاق روبرو شدن با مسائل پیچیده هستند، ایجاد تمایز می‌کند. کسانی که در این بعد نمرات بالایی می‌گیرند، به عنوان افراد خشک و غیرمنعطف شناخته می‌شوند؛ این افراد در مواجهه با موقعیت‌ها به دنبال حذف سریع تردیدها و رسیدن به معنا و مقصود هستند و اطلاعات زیادی جمع‌آوری نمی‌کنند (تامپسون و همکاران، 2001).

نیاز به شناخت، تمایل فرد به درگیری و لذت از تلاش شناختی می‌باشد (کاچیوپو، پتی، فینشتین و جارویس⁵، 1996). این متغیر توسط کاچیوپو و پتی (1982) معرفی شد و در جهت نشان دادن تفاوت‌های فردی پایا در تمایل به درگیری و لذت از فعالیت‌های شناختی استفاده گردید. در بعد نیاز به تلاش، ممسک شناختی⁶ از جوینده دانش⁷ تمیز داده داده می‌شود (فیسک و تیلور⁸، 1991). تفاوت بین آنهایی که نیاز به شناخت بالا و یا پایینی دارند در نحوه معنی‌دادن به دنیا است. آنهایی که نیاز به شناخت بالایی دارند، اطلاعات را جستجو می‌کنند، در موردشان فکر می‌کنند و به آنها واکنش

1. Structure
2. Effort
3. Cognition
4. Decisiveness
5. Cacioppo, Petty, Feinstein & Jarvis
6. Cognitive miser
7. Cognizer
8. Fiske & Taylor

نشان می‌دهند تا به آن معنی بدهند؛ در مقابل افرادی که نیاز به شناخت کمی‌دارند، از دیگران و یا میانبرهای شناختی در جهت ساخت معنا استفاده می‌کنند.

سومین بعد سبک‌های شناختی، قطعیت است. منظور، حدودی است که فرد اطمینان دارد که اطلاعات را به اندازه کافی پردازش نموده است و آمادگی پایان بخشیدن به تلاش شناختی را دارد (جودیس، 1997). عدم قطعیت، تمایل فرد به گسترش دادن زمان پردازش اطلاعات است و اینکه فرد زمان تصمیم‌گیری را به تأخیر می‌اندازد (کروگلانسکی و فروند¹، 1983). در این حالت، اطلاعات بیشتری جستجو می‌شود و پس از اخذ تصمیم هم تردیدها ادا می‌دارد. کسانی که نیاز به قطعیت بالایی دارند، بین گزینه‌ها مردد هستند، جایگزین‌ها را جستجو می‌کنند و تصمیم را به تأخیر می‌اندازند (جودیس، 1997).

نتایج تحقیقات پیشین نشان می‌دهد که ابعاد سبک‌های شناختی بر تصمیم‌گیری اثر معنی‌داری دارند. کاپلان، ونشولا و زانا² (1991) و اسکالر، بوید، یوهانس و اوبرین³ (1995) دریافته‌اند که افراد با نیاز به ساختار بالا از تصورات قالبی و استدلال‌های سطح پایین‌تر در قضاوت و تصمیم‌گیری استفاده می‌کنند. از طرفی نیر و رامنارا⁴ (2000) اذعان داشتند که کسانی که نیاز به شناخت بالایی دارند، در حل مسایل پیچیده، مؤثرتر عمل می‌کنند، چراکه اطلاعات بیشتر و مبتنی بر جنبه‌های بیشتری از موقعیت را جمع‌آوری می‌کنند؛ و یا کلاو و اش⁵ (2005) به این نتیجه رسیدند که افراد با نیاز به قطعیت بالا، نسبت به هم‌تایان خود در

1. Freund

2. Kaplan, Wanshula & Zanna

3. Schaller, Boyd, Yohannes & O'Brien

4. Nair & Ramnarayan

5. Clow & Esses

قضاوت، قبل از شکل‌دهی تصورات قلبی، اطلاعات بیشتری را درخواست کردند و در مورد آن تصورات اطمینان خاطر کمتری داشتند.

عاطفه

حوزه تحقیقات هیجانی از مدل‌های اولیه هیجان (راسل¹، 1980؛ واتسون و تلگن²، 1982؛ پلاتچیک³، 1991) شروع به تکامل یافته است که تجارب هیجانی را ترکیبی از یک (مثلاً بار ارزشی⁴) و یا دو بعد (مثلاً بار ارزشی و برانگیختگی⁵) در نظر می‌گرفتند. می‌گرفتند. این بازنمایی‌های مفهومی جهت توصیف تظاهرات و اثرات هیجانی بر پیامدهای شناختی و رفتاری استفاده می‌شدند. با این وجود، اختلاف در یافته‌ها در حیطه‌های قضاوت و تصمیم‌گیری شروع به ظهور کرد و نیاز به یک رویکرد جامع‌تر که تفاوت‌ها را توضیح دهد، بیش از پیش محرز گردید. مثلاً نتایج تحقیقات متعدد نشان دادند که هیجانات دارای یک بار ارزشی لزوماً منجر به نتایج یکسانی در شناخت و رفتار افراد نمی‌گردند (لی و آلن⁶، 2002؛ لرنر⁷ و کلتنر، 2000؛ لویس⁸، 2000؛ ویس، ساکو و کروپانزانو⁹، 1999). لذا محققین شروع به شناسایی ابعاد خردتر¹⁰ جهت تشریح مکانیسم‌های زیربنایی اثر هیجانات کردند. در این راستا هیجانات در چارچوب هیجانات مجزا¹¹ (مثل شادی،

1. Russell
2. Watson & Tellegen
3. Plutchik
4. Valence
5. Arousal
6. Lee & Allen
7. Lerner & Keltner
8. Lewis
9. Weiss, Suckow & Cropanzano
10. More micro-level
11. Discrete emotions

ترس، گناه) مورد بررسی قرار می‌گیرند (آنجی¹، 2008).

هیجانات مجزا پدیده‌های کوتاه مدت و شدیدی هستند که معمولاً دلیلی و محتوای شناختی روشنی دارند (کلور، شوارز و کانوی²، 1994). بر خلاف عواطف که از هر دو نوع احساسات و واکنش‌های شدید افراد (مثل هیجانات) و احساسات خفیف تر (مثل خلق) تشکیل شده، هیجانات مجزا، احساسات خاصی هستند که از رویدادهای محرک یا موقعیت‌هایی خاص نشأت می‌گیرند (فrijda³، 1986). رویدادها یا موقعیت‌ها تجربه هیجانی خاصی را ایجاد می‌کنند و هیجانات خاص نیز به نوبه خود پیامدها یا گرایش‌های رفتاری خاصی را به دنبال دارند (فrijda، 1986). پژوهش‌های متعدد نشان داده‌اند که هیجانات مجزا فارغ از بار ارزشی، اثرات خاص و ویژه‌ای دارند (لی و آلن، 2002؛ لرنر و کلتنر، 2000؛ لویس، 2000؛ ویس و همکاران، 1999). در همین راستا تمایز بین هیجانات گوناگون را می‌توان در چارچوب ارزیابی شناختی⁴ مورد بررسی قرار داد. نظریه ارزیابی اذعان دارد که ابعاد شناختی (بیشتر از بار ارزشی) تجارب هیجانی و اثر آنها بر پیامدهای شناختی را تبیین می‌کند (لرنر، هان⁵ و کلتنر، 2007؛ لرنر و کلتنر، 2000). این نظریه معتقد است که هیجانات با بار ارزشی یکسان نیز ارزیابی‌های شناختی (لازاروس⁶، 1991) و گرایش‌های رفتاری (فrijda، 1986) متفاوتی دارند.

-
1. Angie
 2. Clore, Schwarz & Conway
 3. Frijda
 4. Cognitive appraisal
 5. Han
 6. Lazarus

ارزیابی شناختی دارای شش بعد می‌باشد: خوشایندی¹، کنترل، مسئولیت²، قطعیت³، فعالیت توجهی⁴ و تلاش (اسمیت و الزورت⁵، 1985). خوشایندی، خوشایندی، بیانگر میزان احساس خوشایندی یا ناخوشایندی فرد است. کنترل موقعیتی، بیانگر اسنادهایی است که در مورد میزان تحت‌کنترل موقعیت بودن رویداد ساخته می‌شود. مسئولیت، نشانگر اسنادهایی است که در مورد میزان مسئولیت فرد یا دیگران در موقعیت تولید می‌گردد. قطعیت، بیانگر میزان احساس قابل پیش‌بینی بودن رویدادهای آینده است و اینکه انتظارات قبلی تأیید خواهند شد. توجه، بیانگر می‌کند که چیزی توجه فرد را به خود جلب می‌کند. در نهایت، تلاش، میزانی از فعالیت فیزیکی یا ذهنی است که فرد پیش‌بینی می‌کند لازم باشد.

هیجان خشم از بین هیجانات گوناگون در پژوهش حاضر جهت بررسی اثر عواطف بر تصمیم‌گیری انتخاب گردیده است. علت انتخاب این هیجان این است که بسیار تجربه می‌شود و نرخ بروز بالایی دارد، توجه زیادی را جلب می‌کند و هم بر فرد صادر کننده و هم فرد دریافت‌کننده اثرات زیادی دارد (لرنر و تیدنس⁶، 2006) و در ضمن یکی از هیجانات دارای اندازه اثر بالا بر تصمیم‌گیری و قضاوت می‌باشد (آنچی، 2008).

اسمیت و الزورت (1985) ارزیابی‌های شناختی موجود در هیجان خشم را به شکل زیر توصیف نموده‌اند: خشم، هیجانی بسیار ناخوشایند است. این هیجان تلاش زیادی را پیش‌بینی می‌کند. افراد

-
1. Pleasantness
 2. Responsibility
 3. Certainty
 4. Attentional activity
 5. Smith & Ellsworth
 6. Tiedens

خشمگین در موقعیت، احساس قطعیت می‌کنند اما نتیجه باثباتی درخصوص توجه یا غفلت از موقعیت وجود ندارد. در این هیجان نقش انسان در رویداد پررنگ است و کنترل و مسئولیت دیگران مطرح می‌باشد. تجربه خشم می‌تواند در مواردی همچون گرفتن نمره کم، تخریب شدن حریم شخصی توسط دیگری و ... رخ دهد.

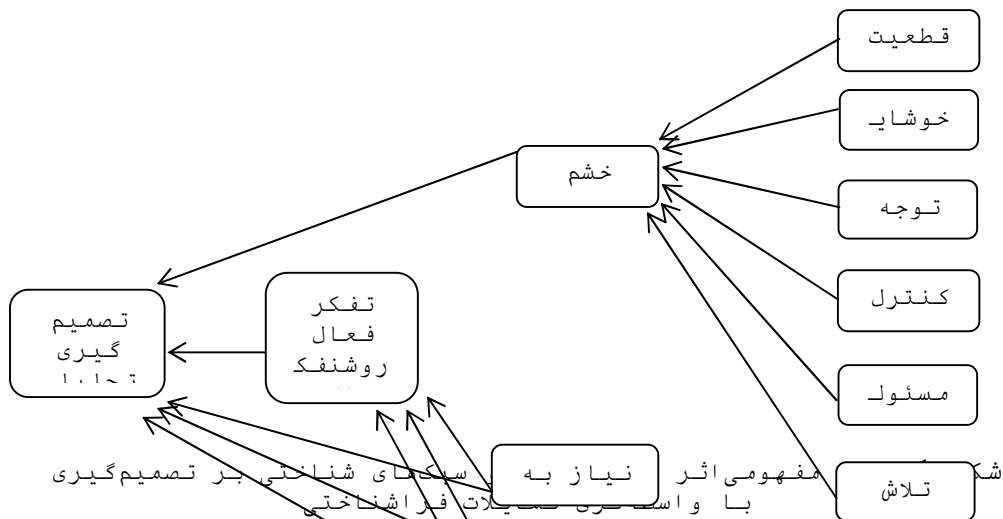
پژوهش‌های پیشین حاکی از این است که افراد خشمگین خوشبینی بیشتری نسبت به آینده دارند و مایلند که خطر را بپذیرند (لرنر و کلتنر، 2001)؛ دست به قضاوت‌های یافتاری بیشتری می‌زنند (بودنهاسن، شپارد و کرامر¹، 1994؛ بودنهاسن، کرامر و ساشر²، 1994)؛ نسبت به یک پیام زودتر متقاعد می‌شوند (تیدنس و لنتون³، 2001) و تمرکز بیشتری بر نشانه‌های پیرامونی دارند تا محتوای پیام‌های دریافتی (لرنر و تیدنس، 2006). بنابراین به نظر می‌رسد که خشم پیش‌بینی‌کننده منفی تصمیم‌گیری تحلیلی باشد.

پژوهش حاضر بر مبنای نظریه ارزیابی به دنبال ترسیم نیمرخ شناختی هیجان خشم و در ادامه مشاهده اثر این هیجان بر تصمیم‌گیری تحلیلی با واسطه‌گری تمایلات فراشناختی می‌باشد. بنابراین می‌توان عنوان نمود که هدف از این مطالعه، بررسی مکانیسم عمل فرایند تصمیم‌گیری، تکمیل واریانس تبیین شده این متغیر و همچنین ایجاد یک نگاه جامع و یکپارچه به این متغیر مبتنی بر مبحث شناخت داغ می‌باشد. به طور خلاصه می‌توان گفت مطالعه حاضر سعی در ارائه و چک کردن مدل انگیزشی هیجانی شناختی تصمیم‌گیری (موجود در شکل 1) دارد.

1. Bodenhausen, Sheppard & Kramer

2. Susser

3. Linton



شکل مفهومی اثر نیاز به سبک‌های شناختی و فرایند شناختی بر تصمیم‌گیری با واسطه‌گری... تلاش

بر اساس آنچه نیاز به فرضیه‌هایی که پژوهش حاضر به دنبال بررسی آن است می‌باشد عبارت است از اینکه ارزیابی‌های نیاز به شناختی، هیجان خشم را پیش‌بینی می‌کنند؛ و همین‌طور تفکر فعال روشنفکرانه اثر هیجان خشم و سبک‌های شناختی بر تصمیم‌گیری تحلیلی را واسطه‌گری می‌کند.

پژوهش حاضر از نوع توصیفی و همبستگی می‌باشد. جامعه آماری پژوهش نیز کلیه دانشجویان مقطع کارشناسی دانشگاه شیراز در سال 1389 می‌باشند.

گروه نمونه

شرکت کنندگان در پژوهش 223 نفر از دانشجویان دختر و پسر دانشکده‌های مختلف دانشگاه شیراز بودند. در این پژوهش از روش نمونه‌گیری خوشه‌ای چندمرحله‌ای تصادفی استفاده گردید؛ بدین صورت که ابتدا از بین ده دانشکده دانشگاه شیراز، چهار دانشکده و در مرحله بعد از هر دانشکده دو کلاس به صورت تصادفی انتخاب گردید. بدین ترتیب 92

دانشجوی پسر (با میانگین سنی 20/88 و انحراف استاندارد 1/51) و 131 دانشجوی دختر (با میانگین سنی 21/13 و انحراف استاندارد 1/35) گروه نمونه پژوهش را تشکیل دادند. جهت گردآوری داده‌های پژوهش از ابزارهای زیر استفاده گردید.

مقیاس سبک‌های شناختی

سه مقیاس نیاز به شناخت، نیاز به ساختار و نیاز به قطعیت جهت سنجش سبک‌های شناختی افراد مورد استفاده قرار گرفت. مقیاس نیاز به شناخت (کاپیوپو و پتی، 1982؛ کاپیوپو و همکاران، 1996) دارای 18 گویه می‌باشد. در این مقیاس، پاسخ به گویه‌ها از یک (هرگز در مورد مصداق نمی‌کند) تا پنج (کاملاً در مورد مصداق می‌کند) نمره می‌گیرند. از بین این 18 گویه، 9 عدد برعکس نمره‌گذاری می‌شوند. یک عامل کلی برای این مقیاس در نظر گرفته می‌شود (کاپیوپو و همکاران، 1996؛ تاناکا¹، پنتر² و وینبورن³، 1988؛ جودیس، 1997). اسبرگ⁴ (1987) روایی سازه (همگرا و واگرا) و کاپیوپو و همکاران (1996) پایایی از نوع بازآزمایی مطلوبی برای این مقیاس گزارش نموده‌اند.

مقیاس نیاز به ساختار (تامپسون، ناکاراتو و پارکر، 1992) دارای 12 گویه می‌باشد. پاسخ‌ها در این مقیاس از یک (کاملاً مخالفم) تا پنج (کاملاً موافقم) نمره می‌گیرند. چهار گویه در این مقیاس برعکس نمره‌گذاری می‌شوند. جودیس (1997) در تحلیل عامل تأییدی دو عامل کاملاً همبسته ($r=0/721$) را گزارش می‌دهد و این نتیجه را همسو با دیگر تحقیقات (مثل نیوبرگ و نیوسام، 1993) می‌داند. وی

1. Tanaka
2. Panter
3. Winborne
4. Osberg

این دو وجهه¹ را تمایل به ساختار ساده و پاسخ به عدم ساختار می‌نامد. جهت بررسی سازه نیاز به قطعیت از مقیاس ترس از عدم اعتبار (تامپسون و همکاران، 1992) استفاده می‌گردد. پاسخ‌ها در این مقیاس از یک (کاملاً مخالفم) تا پنج (کاملاً موافقم) نمره‌گذاری می‌شوند. این مقیاس دارای 14 گویه می‌باشد که پنج گویه آن، برعکس نمره‌گذاری می‌شوند. جو دیس (1997) برای این مقیاس هم با تحلیل عامل تأییدی، یک عامل اصلی و چند عامل فرعی با درصد تبیین واریانس پایین گزارش می‌دهد. جو دیس (1997) در تحلیل عامل کلی این سه مقیاس (ترکیب هر سه)، به سه سازه مجزا، تک بعدی و نسبتاً متعامد رسید. در پژوهش حاضر جهت تعیین روایی از تحلیل عامل به روش مؤلفه‌های اصلی با چرخش قائم² استفاده گردید. ملاک استخراج عوامل، ارزش ویژه بالاتر از یک و شیب منحنی اسکری بود. یافته‌ها نشان دهنده وجود سه عامل بود. مقدار KMO برابر 0/749 و آزمون بارتلت برابر (p<0/001) 4879 بود. نتایج تحلیل عاملی نشان داد که ضرایب گویه‌های عامل شناخت از 0/39 تا 0/68، عامل ساختار از 0/25 تا 0/67 و عامل قطعیت از 0/25 تا 0/70 در نوسان بوده است. جهت سنجش پایایی از آلفای کرونباخ استفاده گردید. میزان آلفا در مقیاس نیاز به شناخت برابر 0/90، در مقیاس نیاز به ساختار برابر 0/78 و در مقیاس نیاز به قطعیت برابر 0/74 بود.

مقیاس خشم

مقیاس خشم لرنر و کلتنر (2000) شامل 10 گویه می‌باشد. پاسخ‌ها در این مقیاس از یک تا هفت نمره‌گذاری می‌شوند. این مقیاس بررسی می‌کند که

1. Facet
2. Varimax

فرد تا چه حد خشم را ویژگی باثبات و مشخصه خود می‌داند. لرنر و کلتنر (2001) روایی صوری و آلفای کرونباخ 0/84 را برای این مقیاس گزارش کرده‌اند. در پژوهش حاضر جهت تعیین روایی از تحلیل عامل به روش مؤلفه‌های اصلی استفاده گردید. ملاک استخراج عوامل، ارزش ویژه بالاتر از یک و شیب منحنی اسکری بود. یافته‌ها نشان دهنده وجود یک عامل کلی بود. مقدار KMO برابر 0/846 و آزمون بارتلت برابر $(p < 0/001)$ 818/08 بود. نتایج تحلیل عاملی نشان داد که ضرایب گویه‌ها از 0/45 تا 0/79 در نوسان است. میزان آلفای کرونباخ 0/85 نیز مؤید پایایی مطلوب این مقیاس می‌باشد.

مقیاس ارزیابی شناختی

جهت بررسی و سنجش ارزیابی‌های شناختی هر هیجان، از مقیاس ارزیابی شناختی اسمیت و الزورت (1985) استفاده می‌گردد. این مقیاس شامل 14 گویه است و شش بعد خوشایندی، تلاش، قطعیت، توجه، مسئولیت و کنترل را اندازه‌گیری می‌کند. پاسخ‌ها در این مقیاس از یک تا یازده نمره می‌گیرند. اسمیت و الزورت از طریق تحلیل عامل، تشکیل این شش بعد متعامد را گزارش کرده‌اند. در پژوهش حاضر جهت تعیین روایی از همبستگی نمره هر گویه با بعد مربوط به خود استفاده گردید. تمام ضرایب معنی دار بودند. آلفای کرونباخ 0/80 برای بعد خوشایندی، 0/79 برای بعد توجه، 0/70 برای بعد مسئولیت فردی، 0/70 برای بعد قطعیت و 0/69 برای بعد تلاش حاکی از پایایی مطلوب مقیاس می‌باشد.

مقیاس تمایلات فراشناختی

جهت بررسی تمایلات فراشناختی از مقیاس تفکر فعال روشنفکرانه استانوویچ و وست (2007) استفاده می‌گردد. این مقیاس دارای 41 گویه است و نمرات

بالا تر بیانگر تمایل بیشتر به تفکر روشنفکرانه می‌باشد. پاسخ‌ها در این مقیاس از یک (کاملاً مخالفم) تا پنج (کاملاً موافقم) نمره می‌گیرند. استانوویچ و وست (2007) روایی محتوایی، پایایی تنصیف 0/75 و آلفای کرونباخ 0/83 را برای این مقیاس گزارش کرده‌اند. در پژوهش حاضر جهت تعیین روایی از تحلیل عامل به روش مؤلفه‌های اصلی استفاده گردید. ملاک استخراج عوامل، ارزش ویژه بالاتر از یک و شیب منحنی اسکری بود. یافته‌ها نشان دهنده وجود یک عامل کلی (تفکر روشنفکرانه) بود. مقدار KMO برابر 0/70 و آزمون بارتلت برابر $(p < 0/001)$ 3594 بود. نتایج تحلیل عاملی نشان داد که ضرایب گویه‌ها از 0/22 تا 0/65 در نوسان است. میزان آلفای کرونباخ 0/86 نیز مؤید پایایی مطلوب این مقیاس می‌باشد.

مقیاس تصمیم‌گیری

این ابزار توسط کلایزنسکی (2001) جهت نمره‌گذاری تصمیم‌گیری و قضاوت بر اساس مدل پردازش دوگانه تدوین شده است. ابزار از هفت خرده مقیاس تشکیل شده است که هر کدام از آنها برگرفته از ابزارهای مورد استفاده در مطالعات گذشته می‌باشند. تکالیف موجود شامل یک موقعیت استدلال شرطی¹، دو موقعیت کشف احتمال²، یک موقعیت استدلال آماری³، یک مورد سفیسه عطف⁴، یک مورد سوگیری شرط‌بندی⁵، دو مورد ادراک پس از وقوع⁶ و دو مورد سوگیری نتیجه⁷ می‌باشند. در نهایت نمرات پاسخ‌های

1. Conditional reasoning
2. Contingency detection
3. Statistical reasoning
4. Conjunction fallacy
5. Gambler
6. Hindsight
7. Outcome bias

تحلیلی خرده مقیاس‌ها با یکدیگر جمع می‌شوند و نمره تصمیم‌گیری تحلیلی را در اختیار می‌گذارند. در پژوهش حاضر جهت تعیین روایی از تحلیل عامل به روش مؤلفه‌های اصلی استفاده گردید. ملاک استخراج عوامل، ارزش ویژه بالاتر از یک و شیب منحنی اسکری بود. یافته‌ها نشان دهنده وجود یک عامل کلی (استدلال تحلیلی) بود. مقدار KMO برابر 0/77 و آزمون بارتلت برابر $(p < 0/001)$ 221/48 بود. نتایج تحلیل عاملی نشان داد که ضرایب گویه‌ها از 0/35 تا 0/76 در نوسان است. میزان آلفای کرونباخ 0/65 نیز پایایی مطلوب این مقیاس را تأیید می‌کند.

مشارکت‌کنندگان پس از آگاهی از اهداف کلی پژوهش و کسب اطمینان از گرفتن بازخورد نسبت به اطلاعات ارائه شده، مقیاس سبک‌های شناختی را تکمیل نمودند. در ادامه جهت ایجاد هیدجان خشم، از روش لرنر و کلنر (2000) استفاده گردید؛ بدین صورت که از مشارکت‌کنندگان درخواست شد ابتدا، سه تا پنج رویداد یا موقعیت را که در آنها احساس خشم ایجاد کرده را نام ببرند. در مرحله بعد آنها باید از بین موقعیت‌های ذکر شده، موقعیتی را که بیش از همه، آنها را خشمگین نموده در یک یا دو پاراگراف به شکلی توضیح دهند که در مخاطب احساسی شبیه آنها ایجاد شود. پس از این کار، مقیاس ارزیابی شناختی در اختیار مشارکت‌کنندگان قرار گرفت تا ارزیابی خویش را از موقعیت ایجاد کننده خشم مرحله قبل مشخص کنند. مقیاس خشم، تمایلات فراشناختی و در انتها تکالیف تصمیم‌گیری در ادامه تکمیل گردید. در نهایت، اهداف دقیق و اختصاصی پژوهش در اختیار مشارکت‌کنندگان قرار گرفت.

یافته‌های پژوهش

به منظور آشنایی با اطلاعات توصیفی این پژوهش میانگین و انحراف استاندارد متغیرهای پژوهش به تفکیک جنسیت و همین‌طور ماتریس همبستگی متغیرها در جداول 1 و 2 آمده است.

تربیتی شماره بیست و هفتم، سال نهم، بهار 92

جدول 1. میانگین و انحراف استاندارد متغیرهای پژوهش به تفکیک جنسیت

تصمیم‌گیری تحلیلی	تفکر فعال روشنفکرانه	خشم	نیاز به قطعیت	نیاز به ساختار	نیاز به شناخت	میانگین	انحراف استاندارد	تعداد
7/51	134/64	82/38	75/44	48/44	60/29	میانگین	انحراف استاندارد	92
3/51	18/44	18/13	7/65	42/7	13/08	میانگین	انحراف استاندارد	131
7/99	136/92	57/33	46	56/40	60/38	میانگین	انحراف استاندارد	223
3/89	15/43	53/11	6/63	61/9	11/51	میانگین	انحراف استاندارد	
7/79	135/98	73/35	48/45	18/42	60/34	میانگین	انحراف استاندارد	
3/74	16/73	48/12	7/08	97/8	12/16	میانگین	انحراف استاندارد	

جدول 2. ماتریس همبستگی متغیرهای پژوهش

(1)						(2)						(3)						(4)						(5)						(6)																																																																																									
1												خشم												نیاز به شناخت												نیاز به ساختار												نیاز به قطعیت												تفکر فعال روشنفکرانه												تصمیم‌گیری تحلیلی																																															
												1												0/27**												0/31**												0/34**												0/18**												0/33**												0/29**																																			
												1												0/31**												-												0/34**												0/16*												0/18**												0/33**												0/29**																							
												1												0/25**												0/16*												0/18**												0/30**												0/29**												0/33**												0/29**																							
												1												0/11												0/30**												-												0/29**												0/33**												0/29**												0/33**																							
												1												0/34**												0/07												0/30**												-												0/40**												0/29**												0/29**												0/29**											

*p<0/05

**p<0/01

نتایج ماتریس همبستگی بیانگر آن است که نیاز به شناخت و تفکر روشنفکرانه با تصمیم‌گیری

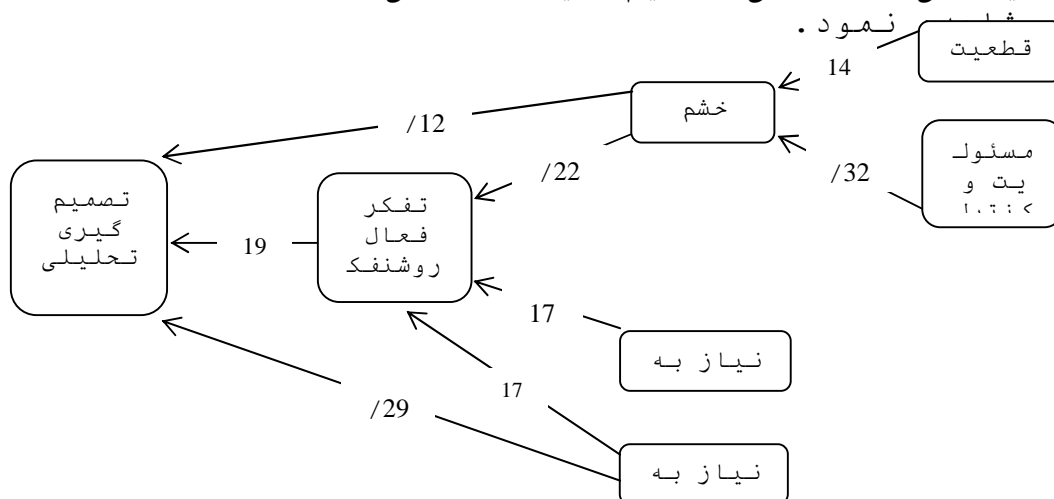
اثر هیجان خشم و سبک‌های شناختی بر فرایند تصمیم‌گیری با واسطه‌گری... 87

تحلیلی رابطه مثبت و نیاز به ساختار و خشم با آن رابطه منفی دارند. جهت بررسی مدل پیشنهادی این مطالعه، از روش تحلیل مسیر با استفاده از نرم افزار لیزرل بهره گرفته شد. نتایج مربوط به ضرایب مسیر و معنی داری آنها در جدول 3 آمده است.

جدول 3. ضرایب و معنی‌داری مسیرهای مدل تصمیم‌گیری

متغیر ملاک	متغیر پیش بین	b	β	R	R ²	t	p
خشم	خوشایندی	0/312	0/105	0/431	0/186	±/547	0/123
	قطعیت	0/218	0/142			2/018	0/045
	توجه	0/180	0/088			±/356	0/177
	کنترل موقعیتی	0/251	0/069			±	0/315
	مسئولیت/کنترل فردی	0/498	0/327			4/961	0/001
	تلاش	0/036	0/016			0/223	0/824
تفکر روشن‌فکرانه	خشم	0/296	0/221	0/419	0/176	3/299	0/001
	نیاز به شناخت	0/239	0/173			2/62	0/009
	نیاز به ساختار	0/317	0/17			2/471	0/014
	نیاز به قطعیت	0/016	0/007			0/108	0/914
تصمیم‌گیری	خشم	0/037	0/123	0/504	0/254	±/985	0/050
	نیاز به شناخت	0/089	0/29			4/511	0/001
	نیاز به ساختار	0/051	0/113			±/851	0/061
	نیاز به قطعیت	0/027	0/051			0/836	0/404
	تفکر روشن‌فکرانه	0/042	0/19			2/925	0/004

پس از حذف مسیرهای غیرمعنی‌دار، مدل انگیزشی هیجانی شناختی تصمیم‌گیری را می‌توان در شکل 2



شکل 2. مدل اثر هیجان خشم و سبک‌های شناختی بر تصمیم‌گیری با واسطه‌گری تمایلات فراشناختی

شاخصهای برآزش مدل (جدول 4) حاکی از برآزش مطلوب مدل می‌باشند.

جدول 4. شاخصهای برآزش مدل

شاخص	CFI	IFI	CN	SRMR	GFI	AGFI
مقدار	0/96	0/96	234/67	0/05	0/96	0/91

نتایج بیانگر آن است قاطع بودن فرد از اتفاقات پیش‌آمده و همچنین عدم مسئولیت/کنترل فردی بر موقعیت، تعیین‌کننده هیجان خشم می‌باشند. در ادامه، هیجان خشم هم به صورت مستقیم و هم با واسطه‌گری تفکر روشنفکرانه، تصمیم‌گیری تحلیلی را پیش‌بینی می‌کند. این نتیجه در مورد نیاز به شناخت نیز مصداق می‌کند. اما تفکر روشنفکرانه در رابطه بین نیاز به ساختار و تصمیم‌گیری تحلیلی نقش واسطه‌گری کامل را ایفا می‌کند. اثرات مستقیم، غیرمستقیم و کل معنی دار در جدول 5 آمده است.

جدول 5. اثرات مستقیم و غیرمستقیم

متغیر پیش‌بین	اثر مستقیم	متغیر رابط	اثر غیرمستقیم	اثر کل	متغیر ملاک
خشم	0/12	تفکر روشنفکرانه	0/04	0/17	تصمیم‌گیری تحلیلی
نیاز به شناخت	0/29	تفکر روشنفکرانه	0/03	0/32	تصمیم‌گیری تحلیلی
نیاز به ساختار	-	تفکر روشنفکرانه	0/03	0/03	تصمیم‌گیری تحلیلی

بحث و نتیجه‌گیری

هدف از پژوهش حاضر بررسی نقش واسطه‌ای تمایلات فرا شناختی در رابطه بین هیجان و انگیزش با تصمیم‌گیری بود. در همین راستا، تفکر فعال و شنفکرانه به عنوان شاخص تمایلات فرا شناختی، خشم به عنوان یک هیجان، سبک‌های شناختی (نیاز به شناخت، نیاز به ساختار و نیاز به قطعیت) به عنوان شاخص انگیزش به عنوان پیش‌بینی‌کننده‌های تصمیم‌گیری تحلیلی در نظر گرفته شدند. در ضمن این مطالعه، سعی در شناخت نیمرخ شناختی هیجان خشم نیز داشت.

نظریه ارزیابی اذعان دارد که ابعاد شناختی تجارب هیجانی و اثر آنها بر پیامدهای شناختی را تبیین می‌کند (لرنر و همکاران، 2007؛ لرنر و کلنر، 2000). یافته‌های پژوهش حاضر حاکی از این بود که از بین شش بعد ارزیابی شناخت، ابعاد قطعیت و مسئولیت/کنترل فردی پیش‌بینی‌کننده‌های معنی دار خشم بوده‌اند. بدین معنا که هر چقدر فرد احساس قطعیت بیشتری در مورد اتفاقات منفی پیرامون خویش کند و در ضمن مسئولیت و کنترل این اتفاقات را بر عهده خویش نداند، احساس خشم بیشتری خواهد کرد. پژوهش‌های پیشین نیز اذعان دارند که قطعیت و مسئولیت/کنترل دو بعد اساسی و پایه‌ای هیجان خشم می‌باشند (مثلاً لرنر و تیدنس، 2006؛ لرنر و کلنر، 2001). ارزیابی قطعیت وجه متمایز هیجان خشم از هیجان‌هایی چون غم، ترس و ناکامی می‌باشد. مسئولیت/کنترل فردی نیز خشم را از هیجان‌های گناه و شرم جدا می‌سازد. در باب دیگر ابعاد ارزیابی شناختی، پژوهش‌های پیشین نتیجه‌های اثباتی در خصوص رابطه بعد توجه با خشم نیافته‌اند (مثلاً اسمیت و الیزورت، 1985) که در مطالعه حاضر نیز این امر تأیید می‌شود. اما بر اساس مطالعات پیشین، بعد خوشایندی پیش‌بینی‌کننده منفی خشم می‌باشد، که البته در

پژوهش حاضر نیز این پیش‌بینی نزدیک به سطح معنی‌دار اتفاق افتاده است ($p < 0/12$ ، $\theta/10 =$). احتمالاً با افزایش حجم نمونه این بعد نیز به عنوان پیش‌بینی‌کننده خشم معنی‌دار می‌گشت. با این وجود، تحقیقات متعدد نشان داده‌اند که بار ارزشی (خوشایندی) نقش معنی‌داری در ارتباط با فرایندهای شناختی همچون تصمیم‌گیری، حل مسأله و قضاوت بازی نمی‌کند (گارگ¹، اینمن² و میدتال³، 2005؛ لی و آلن، 2002؛ لرنر و کلتنر، 2000؛ لویس، 2000؛ ویس و همکاران، 1999). ابعاد تلاش و کنترل موقعیتی نیز در مطالعه حاضر پیش‌بینی‌کننده‌های معنی‌داری نبوده‌اند. بدین معنا که این ابعاد مشخصه‌های اصلی هیجان خشم نمی‌باشند.

نتایج این مطالعه نشان داد که هیجان خشم هم به صورت مستقیم و هم غیرمستقیم (با واسطه‌گری تمایلات فراشناختی) تصمیم‌گیری تحلیلی را به صورت منفی پیش‌بینی می‌کند. بدین‌معنا که هر چقدر فرد خشمگین‌تر باشد، کمتر از استدلال تحلیلی در تصمیم‌گیری استفاده می‌کند و در عوض از انواع سوگیری‌ها و یافتارها بهره می‌گیرد. مطالعات پیشین نیز حاکی از آنند که خشم، انواع مهارت‌های تصمیم‌گیری را به صورت منفی پیش‌بینی می‌کند (تیدنس و لینتون، 2001؛ لرنر و تیدنس، 2006؛ اسمال⁴ و لرنر، 2008). پژوهش حاضر، تفکر فعال روشنفکرانه را به عنوان واسطه‌ای در این رابطه معرفی می‌کند. بنابراین هیجان خشم به دلیل پیش‌بینی منفی تفکر روشنفکرانه نیز نقصان تصمیم‌گیری تحلیلی را به دنبال دارد. بنابراین فردی که خشمگین است، کمتر رو به تفکر

1. Garg
2. Inman
3. Mittal
4. Small

روشنفکرانه می‌آورد و عموماً از سوگیری‌ها و تعصبات قبلی خویش استفاده می‌کند و در نتیجه تصمیمات وی بیشتر تجربی خواهند بود تا تحلیلی. در همین راستا تیدنس و لینتون (2001) در مجموعه‌ای از مطالعات، اثرات متمایز ارزیابی در بعد قطعیت را در تکالیف قضاوتی نشان دادند. نتایج بدین صورت بود که هیجانات با قطعیت بالا (مثل خشم و رضایت¹) نسبت به هیجانات با قطعیت پایین (مثل نگرانی² یا تعجب³) منجر به این می‌شوند که فرد نسبت به یک پیام زودتر متقاعد شود. تحقیقات تجربی گذشته نیز از این باور حمایت می‌کنند که احساس عدم قطعیت منجر به پردازش نظام مند اطلاعات می‌شود، در حالی که قطعیت، احتمال پردازش اطلاعات سطحی را افزایش می‌دهد (تیدنس و لینتون، 2001). این قطعیت را می‌توان همبسته با جزم اندیشی و تفکر خشک و متعصبانه موجود در تفکر غیر روشنفکرانه لحاظ نمود. بر همین مبنا، چنین انگاشته می‌شود که زمانی که فرد در مورد پیرامون خود احساس قطعیت می‌کند و همه چیز را قابل پیش‌بینی و از پیش تعیین شده می‌داند، کمتر از تفکر روشنفکرانه استفاده کرده و در نتیجه تصمیم‌های وی نیز کمتر تحلیلی خواهند بود. این فرایند طی تجربه هیجان خشم روی می‌دهد. در ضمن به این دلیل که فرد خود را در موقعیت خشم، مسئول نمی‌داند، بنابراین انگیزه آن‌چنانی جهت تفکر در مورد جنبه‌های گوناگون مسأله و راه‌های متعدد نخواهد داشت و تصمیم‌گیری‌های غیرتحلیلی نیز از این فرد بعید نخواهد بود. پس ابعاد ارزیابی شناختی هیجان خشم

1. Contentment
2. Worry
3. Surprise

را به عنوان نیمرخ شناختی آن می‌توان در اثر این متغیر بر فرایند تصمیم‌گیری مهم تلقی نمود. هدف دیگر پژوهش حاضر، بررسی سبک‌های شناختی افراد در ارتباط با مهارت تصمیم‌گیری بود. نتایج بیانگر آن است که نیاز به شناخت پیش‌بینی‌کننده مثبت مستقیم و غیرمستقیم تصمیم‌گیری و نیاز به ساختار پیش‌بینی‌کننده منفی غیرمستقیم تصمیم‌گیری می‌باشد. نیاز به قطعیت اثری بر تصمیم‌گیری نشان نداد. در رابطه اثر مستقیم نیاز به شناخت با مهارت تصمیم‌گیری تحلیلی، می‌توان از ویژگی‌های افراد با نیاز به شناخت بالا ذکر کرد. این افراد اطلاعات زیادی را جستجو می‌کنند (ورپلانکن¹، 1993)، منطق بالاتری دارند (کرسبی²، 2006)، بیشتر بر اطلاعات محتوایی پیام متمرکزند تا نشانه‌های پیرامونی (هاگوت³، پتی و کاپیوپو، 1992). کلازینسکی (2000) نیز در پژوهش خود رابطه مثبت بین نیاز به شناخت و تصمیم‌گیری تحلیلی را مشاهده نمود. شایان ذکر است که افراد با نیاز به شناخت بالا ضمن اینکه افکار بیشتری را تولید می‌کنند، در مورد افکارشان نیز بیشتر فکر می‌کنند (فرا شناخت) (پتی، برینول⁴، تورمالا⁵ و وگنر⁶، 2007). این افراد، اعتبار افکارشان را بیشتر مورد ارزیابی قرار می‌دهند (پتی، برینول و تورمالا، 2002). این افراد همچنین به فرایند تغییر یا حفظ عقایدشان نیز تفکر می‌کنند (راکر⁷، پتی و برینول، 2008). بنابراین افراد با نیاز به شناخت بالا، به دلیل جمع‌آوری اطلاعات زیاد و

-
1. Verplanken
 2. Curseu
 3. Haugtvedt
 4. Brinol
 5. Tormala
 6. Wegener
 7. Rucker

همچنین تفکر در مورد اعتبار افکارشان، می‌توانند سوگیری‌ها را در قضاوت‌هایشان کاهش دهند (دی استونو¹، پتی، راکر، وگنرو براورمن²، 2004). بنابراین فراشناخت می‌تواند واسطه‌نیاز به شناخت و مهارت تصمیم‌گیری باشد. در پژوهش حاضر نیز این مطلب (واسطه‌گری تفکر فعال روشنفکرانه) مورد تأیید قرار گرفت. بنابراین کسانی که نیاز به شناخت بالاتری دارند، مستقیم و غیرمستقیم، استدلال تحلیلی بیشتری را پیش‌بینی می‌کنند. نتیجه دیگر پژوهش حاضر، اثر غیرمستقیم نیاز به ساختار بر تصمیم‌گیری تحلیلی بود. بدین معنا که کسانی که نیاز به ساختار بالاتری دارند، کمتر از تفکر روشنفکرانه بهره‌جسته و پیامد آن کمتر رو به استدلال تحلیلی می‌آورند. در توجیه این نتیجه، قابل ذکر است که کسانی که نیاز به ساختار بالایی دارند، کمتر به دنبال تنوع پیچیده‌ای از محرک‌ها هستند. این افراد فرضیه‌های کمتری تولید می‌کنند و تمایل کمتری به روبرو شدن با اطلاعات مخالف و یا افراد با دیدگاه‌های متفاوت دارند (کروگلانسکی و فرونسد، 1983؛ کروگلانسکی و میلس³، 1987). علاوه بر این، هنگام ارزیابی محرک‌های مبهم، افراد دارای نیاز به ساختار بالا، در اولین اطلاعات قابل دسترس متوقف می‌شوند (کروگلانسکی و میلس، 1987). کاپلان و همکاران (1991) دریافتند افرادی که نیاز به ساختار بالایی دارند و تحت فشار زمانی هستند، تمایل کمتری به ادغام اطلاعات جدید دارند و قضاوت آنها اغلب توسط احساس‌های اولیه تحت الشعاع قرار می‌گیرد. مطالعه دیگری به این نتیجه رسید که افراد با نیاز به ساختار بالا از تصورات

1. DeSteno
2. Braverman
3. Mayless

قالبی و استدلال‌های سطح پایین‌تر در قضاوت استفاده می‌کنند (اسکالر و همکاران، 1995). دی آگوستینو¹ (2009) نیز دریافت که افراد با نیاز به ساختار پایین، عملکرد بهتری در تصمیم‌گیری پویا² دارند. تحقیقات متعدد نشان داده‌اند که افراد دارای نیاز بالا به ساختار، در مورد رفتار مبهم یا ناهمخوان با تاریخچه قبلی یک فرد، بر تصورات قالبی قبلی از وی تکیه می‌کنند (کاپلان و همکاران، 1991؛ مسکوویتز، 1993؛ نیوبرگ³ و نیوسام⁴، 1993؛ تامپسون و همکاران، 1992). مجموعه شواهد بیانگر آن است که نیاز به ساختار بالا، تفکر غیرروشنفکرانه را به دنبال دارد که نتیجه آن تصمیم‌گیری غیرتحلیلی خواهد بود.

در نهایت، نتایج حاکی از عدم وجود رابطه بین نیاز به قطعیت و مهارت تصمیم‌گیری تحلیلی بود. این نتیجه را می‌توان با ویژگی‌های دوسویه افراد با نیاز به قطعیت بالا توجیه نمود. این افراد از یک سو به دلیل عدم قطعیت، اطلاعات بیشتری را جستجو می‌کنند، اما از سویی به دلیل اضطراب اجتماعی و افسردگی بالاتر (مایرلز⁵، گربلو⁶ و دین⁷، 2002؛ تامپسون و

همکاران، 2001) و همین‌طور تعویق در تصمیم‌گیری‌ها (سامرز⁸ و لیفکورت⁹، 1991) و در نتیجه فشار زمانی زمانی از تصورات قالبی بیشتر استفاده می‌کنند (کلاو و اشس، 2005). دی آگوستینو (2009) نیز به

-
1. D'Agostino
 2. Dynamic decision making
 3. Neuberg
 4. Newsom
 5. mirels
 6. Greblo
 7. Dean
 8. Somers
 9. Lefcourt

رابطه معنی داری بین نیاز به قطعیت و مهارت تصمیم‌گیری پویا نرسید.

در مجموع پژوهش حاضر، مدل پردازش دوگانه کلازینسکی (2004) مبتنی بر نقش واسطه‌گری تمایلات فراشناختی را در مورد اثر متغیرهای پیش بین بر مهارت تصمیم‌گیری تأیید می‌کند. نتیجه مطالعه حاضر بدین صورت است که وجود هیجان خشم، کاهش تصمیم‌گیری تحلیلی را به دنبال دارد و سوگیری‌ها و یافتارهای قضاوتی از عواقب این هیجان می‌باشند. از سوی دیگر، نیاز به شناخت بالا منجر به تصمیم‌گیری تحلیلی و انطباقی و در مقابل نیاز به ساختار بالا منجر به تصمیم‌های غیرتحلیلی و غیرانطباقی می‌گردد.

مطالعه بنیادی حاضر دارای کاربردهای نظری و همینطور تلویحات کاربردی می‌باشد. از منظر نظری، این مطالعه مبتنی بر مبحث شناخت داغ نقش متغیرهای کلیدی هیجان و انگیزش را بر پیامدهای شناختی مد نظر قرار داده است. از سویی مدلی که در این پژوهش ارائه گردیده، منجر به ایجاد نگاهی یکپارچه (شناختی، هیجانی و انگیزشی) به مبحث تصمیم‌گیری می‌باشد. لذا این مطالعه بدنه پژوهشهای پیشین در این راستا را تکمیل می‌نماید. در ضمن معرفی سازه‌های تمایلات فراشناختی، سبک‌های شناختی و همچنین تصمیم‌گیری از نوع تحلیلی به جامعه علمی روان‌شناسی کشور از مزایای این پژوهش می‌باشد و به تحقیقات آتی در این راستا کمک خواهد نمود. تلویحات کاربردی پژوهش حاضر از یک سو شامل ضرورت آموزش مهارت‌های کنترل خشم و تنظیم هیجان و از سوی دیگر مهیا نمودن زمینه جهت افزایش نیاز به شناخت و کاهش نیاز به ساختار در نهاد های آموزشی و همچنین اجتماعی همچون خانواده می‌باشد. ضمناً آموزش مهارت‌ها و ترغیب تمایلات فراشناختی نیز به عنوان یک عامل

کلیدی جهت تصمیم‌گیری انطباقی از توصیه‌های کاربردی مطالعه حاضر می‌باشد.

انگلیسی

- Angie, A. D. (2008). The influence of discrete emotions on judgment and decision making: a meta analysis. Unpublished Ph. D. dissertation. University of Oklahoma, United States.
- Bodenhausen, G. V., Kramer, G. P., & Susser, K. (1994). Happiness and stereotypic thinking in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 4, 621-632.
- Bodenhausen, G. V., Sheppard, L. A., & Kramer, G. P. (1994). Negative affect and social judgment: The differential impact of anger and sadness. *European Journal of Social Psychology*, 24, 1, 45-62.
- Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1, 116-131.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Feinstein, J. A., & Jarvis, W. B. G. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin*, 119, 2, 197-253.
- Chen, S., & Chaiken, S. (1999). The heuristic-systematic model in its broader context. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 73-96). New York: Guilford Press.
- Clore, G. L., Schwarz, N., & Conway, M. (1994). Affective causes and consequences of social information processing. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition: Basic processes* (Vol. 1, pp. 323-417). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Clow, K. A., & Esses, V. M. (2005). The development of group stereotypes from descriptions of group members: An individual difference approach. *Group Processes and Intergroup Relations*, 8, 429-445.
- Curseu, P. L. (2006). Need for cognition and rationality in decision-making. *Studia Psychologica*, 48, 2, 141.
- D'Agostino, A. L. (2009). An investigation of the role of cognitive style in dynamic decision making. Unpublished Ph. D. dissertation. University of Connecticut, United States.
- DeSteno, D., Petty, R. E., Rucker, D. D., Wegener, D. T., & Braverman, J. (2004). Discrete emotions and persuasion: the role of emotion-induced expectancies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 43-56.
- Epstein, S. (1994). Integration of the cognitive and psychodynamic unconscious. *American Psychologist*, 49, 709-724.
- Epstein, S., & Pacini, R. (1999). Some basic issues regarding dual-process theories from the perspective of cognitive-experiential self-theory. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.),

- Dual-process theories in social psychology (pp. 462-482). New York, NY: The Guilford Press.
- Evans, J. St. B. T., & Over, D. E. (1996). Reasoning and rationality. Hove, UK: Psychology Press.
- Fiske, S. T. Taylor, S. E. (1991). Social cognition (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Frijda, N. H. (1986). The emotions. Cambridge: Cambridge University Press.
- Garg, N., Inman, J. J., & Mittal, V. (2005). Incidental and task-related affect: A reinquiry and extension of the influence of affect on choice. *Journal of Consumer Research*, 32, 1, 154-159.
- Gollwitzer, P. M., & Moskowitz, G. B. (1996). Goal effects on action and cognition. In E. T. Higgins and A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 361-399). New York: Guilford Press.
- Hagtvedt, C. P., Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1992). Need for Cognition & Advertising: Understanding the Role of Personality Variables in Consumer Behavior. *Journal of Consumer Behavior*, 3, 1, 239-260.
- Judice, T. N. (1997). Cognitive style: A three-dimensional model. *Dissertation Abstracts International*, B, the Sciences and Engineering, 58, 6, 3368.
- Kaplan, M. F., Wanshula, L. T., & Zanna, M. P. (1991). Time pressure and information integration in social judgment: the effect of need for structure. In O. Svenson & J. Maule (Eds.), *Time pressure and stress in human judgment and decision making* (pp. 225-267). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Keating, D. P., & Sasse, D. K. (1996). Cognitive socialization in adolescence: Critical period for a critical habit of mind. In G. R. Adams, R. Montemayor, & T. P. Gullotta (Eds.), *Psychosocial development during adolescence: Progress in developmental contextualism* (pp. 232-258). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Klaczynski, P. A. (2001). Analytic and heuristic processing influences on adolescent reasoning and decision making. *Child Development*, 72, 844-861.
- Klaczynski, P. A. (2004). A dual-process model of adolescent development: Implications for decision making, reasoning, and identity. In R. V. Kail (Ed.), *Advances in child development and behavior* (pp. 73-123). San Diego, CA: Academic Press.
- Klaczynski, P. A. (2005). Metacognition and cognitive variability: A two-process model of decision making and its development. In J. E. Jacobs & P. A. Klaczynski (Eds.), *The development of decision making in children and adolescents* (pp. 39-76). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Klaczynski, P. A., & Robinson, B. (2000). Personal theories, intellectual ability, and epistemological beliefs: Adult age differences in everyday reasoning biases. *Psychology and Aging*, 15, 400-416.
- Kruglanski, A. W. & Freund, T. (1983). The freezing and unfreezing of lay-inferences: Effects on impression primacy, ethnic stereotyping, and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 448-468.

- Kruglanski, A. W. (1996). Motivated social cognition: Principles of the interface. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 493–520). New York: Guilford Press.
- Kruglanski, A. W., & Mayless, O. (1987). Motivational effects in the social comparison of opinions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 5, 834-842.
- Kuhn, D. (2000). Metacognitive development. *Current Directions in Psychological Science*, 9, 178–181.
- Kuhn, D. (2001). How do people know? *Psychological Science*, 12, 1–8.
- Kunda, Z. (1990). The Case for Motivated Political Reasoning. *Psychological Bulletin*, 108, 480- 498.
- Kunda, Z. (2002). *Social cognition: making sense of people*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and adaptation*. New York: Oxford University Press.
- Lee, K. & Allen, J. N. (2002). Organizational Citizenship Behavior and Workplace Deviance: The Role of Affect and Cognitions. *Journal of Applied Psychology*, 87, 131–142.
- Lerner, J. S., & Keltner, D. (2000). Beyond valence: Toward a model of emotion specific influences on judgment and choice. *Cognition & Emotion*, 14, 4, 473- 493.
- Lerner, J. S., & Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1, 146- 159.
- Lerner, J. S., & Tiedens, L. Z. (2006). Portrait of the angry decision maker: How appraisal tendencies shape anger's influence on cognition. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19, 115-137.
- Lerner, J. S., Han S., & Keltner, D. (2007). Feelings and consumer decision making: Extending the appraisal-tendency framework. *Journal of Consumer Decision Making*, 17, 3, 184-187.
- Lewis, K. (2000). When Leaders Display Emotion: How Followers Respond to Negative Emotional Expression of Male and Female Leaders. *Journal of Organizational Behavior*, 21, 221–234.
- Mirels, H. L., Greblo, P., & Dean, J. B. (2002). Judgmental self-doubt: Beliefs about one's judgmental prowess. *Personality and Individual Differences*, 33, 5, 741-758.
- Moskowitz, G. B. (1993). Individual differences in social categorization: The influence of personal need for structure on spontaneous trait inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 132-142.
- Moshman, D. (1999). *Adolescent psychological development*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Nair, K.U., and S. Ramnarayan (2000). Individual Differences in Need for Cognition and Complex Problem Solving. *Journal of Research in Personality*, 34, 305-328.
- Neuberg, S. L., & Newsom, J. T. (1993). Personal need for structure: Individual differences in the desire for simple structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 113–131.
- Osberg, T.M. (1987). The convergent and discriminant validity of the Need for Cognition Scale. *Journal of Personality Assessment*, 51, 441-450.

- Perkins, D. N., Jay, E., & Tishman, S. (1993). Beyond abilities: A dispositional theory of thinking. *Merrill-Palmer Quarterly*, 39, 1 – 21.
- Petty, R.E., Brinol, P., & Tormala, Z. L. (2002). Thought confidence as a determinant of persuasion: the self-validation hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 722-741.
- Petty, R.E., Brinol, P., Tormala, Z. L., & Wegener, D. T. (2007). The role of metacognition in social judgment. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed., pp. 254-284). New York: Guilford Press.
- Plutchik, R. (1991). *The emotions*. Landham, MD: University Press of America.
- Rucker, D. D., Petty, R. E., & Brinol, P. (2008). What's in a frame anyway? A metacognitive analysis of one- versus two- sided message framing. *Journal of Consumer Psychology*, 18, 137-149.
- Russell, D. W. (1980). Causal attributions and emotional experience: Towards a cognitive model of emotion in achievement settings. *Dissertation Abstracts International*, 41, 1-314.
- Schaller, M., Boyd, C., Yohannes, B., & O'Brien, M. (1995). The prejudiced personality revisited: Personal need for structure and formation of erroneous group stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 3, 544-555.
- Small, D. A., & Lerner, J. S. (2008). Emotional policy: Personal sadness and anger shape judgments about a welfare case. *Political Psychology*, 29, 2, 149-168.
- Smith, C. A., & Ellsworth, P. C. (1985). Patterns of cognitive appraisal in emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 4, 813-838.
- Somers, M., & Lefcourt, H. (1991). Getting around to it, eventually: Work attitudes and behaviors of student procrastinators. Unpublished manuscript.
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (1998). Individual differences in rational thought. *Journal of Experimental Psychology*, 127, 161 – 188.
- Stanovich, K. E. (1999). *Who is rational? Studies of individual differences in reasoning*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 23, 645 – 665.
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2007). Natural myside bias is independent of cognitive ability. *Thinking & Reasoning*, 13, 225–247.
- Tanaka, J. S., Panter, A., & Winborne, W. C. (1988). Dimensions of the need for cognition: subscales and gender differences. *Multivariate Behavioral Research*, 23, 35-50.
- Thompson, M. M., Naccarato, M. E., & Parker, K. (1992). Measuring cognitive needs: The development and validation of the Personal Need for Structure (PNS) and Personal Fear of Invalidity (PFI) measures. Manuscript submitted for publication.
- Thompson, M. M., Naccarato, M. E., Parker, K., & Moskowitz, G. (2001). The personal need for structure and personal fear of invalidity measures: Historical perspectives, current applications, and future directions. L. Erlbaum.

- Tiedens, L. Z., & Linton, S. (2001). Judgment under emotional certainty and uncertainty: The effects of specific emotions on information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 6, 973-988.
- Verplanken, B. (1993). Need for cognition and external information search: Responses to time pressure during decision-making. *Journal of Research in Personality*, 27, 3, 238-252.
- Watson, D., & Tellegen, A. (1985). Toward a consensual structure of mood. *Psychological Bulletin*, 98, 219-235.
- Weiss, H. M., Suckow, K., & Cropanzano, R. (1999). Effects of Justice Conditions on Discrete Emotions. *Journal of Applied Psychology*, 84, 786-794.