

УДК 159.9

СИНДРОМ УПУЩЕННОЙ ВЫГОДЫ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ

Е. И. Добрынина¹

*Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева, г. Самара, Российская Федерация*

*Научный руководитель: В. В. Шпунтова, к.п.н., доцент
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева, г. Самара, Российская Федерация*

Ключевые слова: синдром упущенной выгоды, принятие решений, готовность к риску, социальная фрустрация, рациональность

В настоящее время в сфере изучения проблемы принятия решения выделяют два направления: 1) изучение механизмов принятия решения (акцент на процессуальном аспекте); 2) изучение содержательного аспекта проблемы.

Наша работа затрагивает второе направление, акцентируя внимание на взаимодействии ситуативных (в данном случае – обстоятельства социальной фрустрации, провоцирование у испытуемых синдрома упущенной выгоды) и личностных факторов.

Считаем, что данное направление наиболее актуально в связи с той ролью, которую оно играет в современной политике и экономике, в профессиональном и межличностном взаимодействии людей, а также в других сферах практической деятельности личности.

«Foto», синдром упущенной выгоды, – является относительно новым для психологии понятием. В 2004 году П. Макгиннис описал синдром упущенной выгоды в связи с особым экономическим поведением потребителя: искусственное создание формально новых лейблов, технологий, тенденций и прочего контента стимулировало всплески спроса на такую продукцию.

Впоследствии проявления «Foto» исследовались и в других сферах. Так, было выявлено, что синдром упущенной выгоды непосредственно связан с низким уровнем удовлетворения потребностей, низким уровнем настроения и жизненной удовлетворённости (Przybylski, 2013). Вместе с тем, по своей природе, данный синдром является социальным (Riordan, 2020), он возникает, когда человек сравнивает себя с другими, проявляется в условиях упущенной социальной возможности, при неудовлетворении потребности во взаимодействии с другими людьми.

¹ Добрынина Екатерина Игоревна, студент группы 5401-370301D
email: ekaterinadobrynina37@gmail.com

Цель исследования: изучить синдром упущенной выгоды при принятии решений.

Объект: синдром упущенной выгоды, понимаемый нами вслед за Б. Риорданом как чувство, что другие люди получают приятный опыт, которого субъект лишён.

Предмет: синдром упущенной выгоды при принятии решений.

Гипотеза исследования: при принятии решений синдром упущенной выгоды будет усиливать готовность к риску и снижать рациональность.

Задачи: 1) проанализировать научную литературу по теме исследования; 2) разработать и провести эмпирическое исследование; 3) определить методы статистического анализа и обработать полученные результаты; 4) изучить взаимосвязь синдрома упущенной выгоды и личностных факторов принятия решений.

Методы и методики исследования: теоретический анализ литературы, эксперимент, опросник «Личностные факторы принятия решений» Т. В. Корниловой, психодиагностическая методика «Индекс жизненной удовлетворенности» (Бернис Ньюгартен), методы математической статистики (коэффициент ранговой корреляции Спирмена, коэффициент корреляции Пирсона, U-критерий Манна-Уитни, t-критерий Стьюдента и описательные статистики).

Процедура проведения эксперимента. В исследовании приняли участие 42 добровольца обоих полов от 19 до 24 лет (M=21).

Эксперимент проводился в лабораторных условиях. Испытуемые были разделены на две однородные по составу группы (экспериментальная и контрольная). Для отстранения от участия людей в состоянии сильной фрустрации в начале процедуры каждому участнику задавались вопросы о его состоянии. Участникам экспериментальной и контрольной группы зачитывалась инструкция: «Вы и Ваши друзья решили пожертвовать определенную сумму на благотворительность. Здесь есть несколько благотворительных фондов на выбор, Вам остаётся решить, куда Вы переведёте Ваши деньги». Испытуемому на выбор предоставлялись карточки с 5 вымышленными (о чём испытуемый не знал) благотворительными фондами с описаниями их деятельности. Испытуемый совершал выбор – «переводил» сумму пожертвования (на отдельном бланке он вписывал название фонда и расписывался).

Далее испытуемому из экспериментальной группы сообщалось, что именно про выбранный благотворительный фонд известно нечто дискредитирующее, нелицеприятное. Для усиления социальной фрустрации испытуемому задавались специальные вопросы. Испытуемым контрольной группы сообщалась нейтрально-положительная информация о благотворительном фонде. Для усиления социальной фрустрации задавались те же вопросы, что и членам экспериментальной группы.

Далее испытуемым предлагалось пройти методику «ЛФР-25» Т. В. Корниловой. При прохождении методики на столе перед испытуемым продолжали лежать описания благотворительных фондов и «бланк о пожертвовании», в который он сам вписал своё имя и фонд. Затем, чтобы определить выраженность социальной фрустрации, давалась методика Б. Ньюгартен «Индекс жизненной удовлетворенности».

Анализируя полученные данные, мы обнаружили следующие результаты:

1. Готовность к риску заметно отрицательно ($-0,7 < r < -0,5$) коррелирует с рациональностью ($p < 0,001$ – высокая статистическая значимость) и по критерию Пирсона, и по критерию Спирмена.

2. Рациональность умеренно отрицательно коррелирует ($-0,5 < r < -0,3$) с индексом жизненной удовлетворённости – $p < 0,05$ (низкая статистическая значимость) по Спирмену, общим фоном настроения – $p < 0,05$ (низкая статистическая значимость) по Спирмену и по Пирсону, последовательностью в достижении целей по Пирсону – $0,001 < p < 0,01$ (средней силы статистическая значимость), и по Спирмену – $p < 0,001$ (высокая статистическая значимость).

3. Готовность к риску умеренно положительно ($0,3 < r < 0,5$) коррелирует с согласованностью между поставленными и достигнутыми целями ($p < 0,05$ – низкая статистическая значимость).

4. Рациональность участников экспериментальной группы ниже рациональности участников контрольной группы (U-критерий Манна-Уитни – $p < 0,05$, $U_{эмп} = 154$).

5. Участники экспериментальной группы показали большую готовность к риску, чем участники контрольной группы (U-критерий Манна-Уитни – $p < 0,05$, $U_{эмп} = 149$).

В целом, мы видим, что при принятии решений синдром упущенной выгоды усиливает готовность к риску и снижает рациональность.

Библиографический список

1 Przybylski A. K., Murayama K., DeHaan C. R., & Gladwell V. (2013). Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out. *Computers in Human, Behavior*, 29, 1814-1848.

2 Riordan B.C., Cody L., Flett J.A.M. et al. The development of a single item FoMO (Fear of Missing Out) scale. *Curr Psychol* 39, 1215-1220 (2020). <https://doi.org/10.1007/s12144-018-9824-8>.

3 Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решений [Текст] / Т. В. Корнилова. - М.: Аспект Пресс, 2003. - 286 с.