

Style podejmowania decyzji

Podejmowanie decyzji to proces, w którym udział swój mają zarówno logiczne argumenty, jak i emocje. Zarówno jedne, jak i drugie związane są z pracą naszego mózgu, a przewaga jednych lub drugich zależy od dominacji półkul mózgowych. Mózg ludzki zbudowany jest z dwóch półkul, a każda z nich ma inne zadania. Za logiczne myślenie, liczenie, wypowiedanie się czy pisanie odpowiada lewa półkula. Prawa natomiast wykorzystywana jest przy czynnościach, które wymagają wyobraźni i wizualizacji, gdy pojawiają się kolory, muzyka, rytm. Zatem lewa półkula zajmuje się liczbami, zdaniem, abstrakcją, racjonalizacją, logiką, werbalizacją i szczegółami. Z kolei prawa odpowiada za twórczość, formy, kolory, rytm, metafory, analogie, wyobraźnię i ogół. W procesie decyzyjnym lewa półkula dostarcza racjonalnych argumentów, prawa zaś umożliwia wykorzystanie emocji. Ponieważ półkule nie są całkowicie symetryczne, a ich wpływ na nasze działanie nie stanowi dwóch idealnie równych części, u każdego z nas można zaobserwować dominację jednej z półkul. W aspekcie podejmowania decyzji rolę lewej półkuli jest dostarczanie argumentów racjonalnych, a prawej – emocjonalnych, intuicyjnych. Dominacja półkul w procesie podejmowania decyzji przejawia się w dostarczaniu większej liczby argumentów przez półkulę dominującą. Można spodziewać się, że u osób z dominującą prawą półkulą mózgową przeważać będzie intuicyjny, a u osób z dominacją lewej półkuli – analityczny sposób podejmowania decyzji.

Oba wymiary, emocjonalny i racjonalny służą jednemu celowi. W przypadku podejmowania decyzji celem tym jest dokonanie optymalnego wyboru. Aby podejmować decyzje najbardziej optymalne, warto korzystać z obu sposobów. Łączyć je w celu uzyskania najkorzystniejszego efektu. Aby robić to świadomie, warto znać korzyści płynące z jednego i drugiego stylu oraz własne preferencje co do dominującego stylu decydowania.

Optymalne podejmowanie decyzji postrzegane jest jako proces. Zakłada zatem istnienie czasu niezbędnego dla podjęcia decyzji. Istotnymi elementami tego procesu są następujące po sobie etapy przybliżające człowieka do dokonania wyboru:

- eksploracji (odkryć), jego celem jest zgromadzenie wielu informacji o sobie oraz otoczeniu, które są niezbędne do podjęcia decyzji,
- krystalizacji (zrozumieć), jego celem jest wypracowanie pomysłów decyzji na podstawie informacji o sobie oraz o świecie,
- specyfikacji (wybrać), jego celem jest ocena pomysłów oraz wybór możliwości,
- realizacji (działać), jego celem jest przejście do realizacji wybranego pomysłu, tj. planowanie i wdrażanie działań.

Etapy te możemy zauważyć niemalże w każdej podejmowanej przez nas decyzji, bez względu na to, czy decyzja ta dotyczy wyboru szkoły, wyjazdu wakacyjnego czy kupna komputera. Zawsze bowiem wyodrębnić możemy etap wstępny, służący eksploracji oraz kolejne etapy zmierzające do ograniczenia liczby możliwości oraz dokonania wyboru. Niestety nie każdy z nich jest optymalny i nie z każdego jesteśmy zadowoleni. Kiedy np. decydujemy o kupnie nowego komputera, zdarza nam się że po sfinalizowanej transakcji odkrywamy, że dany model sprzętu mogliśmy kupić dużo taniej w małym sklepie za rogiem niż w dużej sieci handlowej – co ostatecznie zrobiliśmy.

Wybiórcze gromadzenie informacji na tym etapie podejmowania decyzji zdarza się często i jak się później okazuje bywa powodem niezadowolenia. Wbrew pozorom nie jest to zjawisko dotyczące wyłącznie decyzji w sprawach błahych. W taki sposób ludzie podejmują również decyzje m.in. o wyborze szkoły. Często zdarza się, że młodzież przy wyborze przyszłej szkoły sugeruje się wyborami edukacyjnymi swoich rówieśników. Jest to przykład niewystarczająco wnikliwego realizowania etapu eksploracji, w którym pominięte zostało odkrywanie własnych potrzeb, a decyzja została podjęta na podstawie zewnętrznych motywów. Aby decyzja miała szansę być właściwą, niezwykle ważne jest, aby u jej podstaw leżało gruntowne zebranie wszystkich informacji, które mogą mieć wpływ na jej ostateczny kształt.

Zdarza się, że pomimo skwapliwie zebranych pełnych informacji na etapie eksploracji oraz powstania kilku rozwiązań nie jesteśmy w stanie dokonać wyboru i zdecydować się na którąś z rozważanych opcji. Dzieje się tak, ponieważ w podejmowaniu decyzji ważną rolę odgrywają nie tylko informacje i ich właściwa obróbka, ale również niektóre nasze cechy i potrzeby. Dwa elementy, które zdają się odgrywać decydującą rolę w dokonaniu wyboru oraz wdrożeniu wybranej drogi zawodowej, edukacyjnej, życiowej czy innej to: potrzeba aprobaty społecznej oraz neurotyzm. Potrzeba aprobaty społecznej to potrzeba uznania akceptacji ze strony innych. Jest ona bardzo ważna zwłaszcza dla ludzi młodych, dla których otoczenie staje się jednym z istotnych źródeł informacji o sobie. Nadmierna potrzeba akceptacji ze strony otoczenia może utrudniać lub wręcz uniemożliwiać podejmowanie i wdrażanie decyzji. Dzieje się tak dlatego, że osoby o wysokiej potrzebie akceptacji każdą swoją decyzję postrzegają przez pryzmat swojego otoczenia i nie są skłonne podejmować decyzji nieakceptowanych przez swoich najbliższych. W wyniku tego mogą nie podejmować decyzji, które nie spotykają się z aprobatą najbliższych czy osób na których im zależy. Innym, częstym powodem trudności w podejmowaniu decyzji, jest wysoki poziom neurotyczności. Neurotyczność oznacza podatność na doświadczanie negatywnych emocji, takich jak: strach, niezadowolenie, zmieszanie, gniew, poczucie winy oraz wrażliwość na stres psychologiczny. Ponieważ negatywne emocje obniżają możliwości adaptacyjne człowieka, osoby neurotyczne z trudem adaptują się do nowego otoczenia, a każdy stres przeżywany jest przez nie dotkliwie. Każda decyzja natomiast wiąże się z pewnym ryzykiem, ponieważ nigdy nie jesteśmy w stanie do końca przewidzieć jej konsekwencji. To ryzyko, niepewność efektu końcowego oraz stres związany ze znalezieniem się w nowej sytuacji skutecznie hamuje, a niekiedy nawet powstrzymuje osoby od dokonywania wyborów. Warto zatem mieć świadomość, iż podejmowanie decyzji jest złożonym procesem, na efekt którego mają wpływ nie tylko informacje, emocje czy wnikliwość podejścia, ale również utrwalone schematy zachowania wyniesione najczęściej z najbliższego środowiska. Rolą rodziny i osób najbliższych jest pomaganie młodemu człowiekowi w budowaniu adekwatnego obrazu siebie, poznawaniu swoich możliwości oraz szukaniu sposobów ich spożytkowania w życiu dorosłym. Wspieranie młodego człowieka w podejmowaniu decyzji sprzyja jego rozwojowi.

Źródło: Katarzyna Druczak, Marzena Mańturz, Magdalena Mrozek „Rozwijam skrzydła. Poradnik metodyczny dla wychowawców gimnazjum w zakresie doradztwa zawodowego”

KOWEŻiU, Warszawa 2013.