

Karar süreci, ihtiyaç duyulan zihinsel kaynağa göre farklı bilişsel modellerden faydalanır. I. sistem kolay ve zahmetsiz olana yöneldiği için, çok seçenekli karar süreçlerinde zihnimiz önce duyguya dayalı bir eleme süreci gerçekleştirir. Böylelikle zihinsel kaynaklar ekonomik kullanılır. Seçenek sayısı azaldığında, kişi isterse analitik karar sürecini devreye sokar ve değer hesabı yapar.

Kaynak dergisinin “Karar Vermenin Psikolojisi” sayısında yer alan “Karar Verme Üzerine Bilişsel Modeller ve İş Hayatına Yansımaları” yazısı, bilişsel karar modellerinin yapısını değerlendiriyor. İlgili bölümü aşağıda okuyabilirsiniz. Kaynakça ve yazının tamamına <http://www.kaynakdergisi.net/makaleler.asp?sayi=46&sira=544> linkiyle ulaşabilirsiniz.

Bilişsel Karar Modellerinin Yapısı

Handan Odaman Uşaklıgil, Baltaş Grubu, Akademik Çalışmalar

Bilişsel açıdan karar verme sürecini, pek çok karar verme modeliyle kavramaya çalışmak mümkün. Bu modelleri daha basit bir sınıflandırmayla iki ana başlığa ayıracağım: “Telafi edici”(compensatory) ve “telafi edici olmayan” (noncompensatory) olarak Türkçe'ye çevirebileceğim bu iki grup, karar verme davranışının gerçekleştiği iki farklı koşulu ifade ediyor.

İçlerinden birini tercih edeceğiniz en az iki seçenek düşünün. Telafi edici modellemelerde bu seçeneklerden biri, özelliklerinin çekiciliğine göre hesaplanan değerler doğrultusunda eleniyor. Örneğin, iki cep telefonundan birinde karar kılmaya çalışıyorsunuz. Toplama-çıkarma olarak tanımlayabileceğim bir modele göre, cep telefonu alırken değerlendirdiğiniz özellikleri alt alta sıralıyorsunuz. 3G, şarj süresi, kamera vb. sonrasında A ve B seçeneklerinizi yan yana koyarak her bir özellik için bu telefonlara artı veya eksi bir değer atfediyorsunuz. Yaptığınız toplama, çıkarma işlemleri sonucunda en yüksek puanı alan telefon, sizin almaya karar verdiğiniz telefon oluyor. Yalnız bu tür modeller, oldukça analitik düşünmeyi ve bilişsel gayret gerektiriyor. Örneğimdeki gibi sadece iki telefon arasından seçim yapma aşamasına gelene kadar, gerçek hayatta pek çok farklı marka ve modeli elemeyi geçiriyoruz. Ayrıca telefon seçme kıstaslarımızı belirleyen her özellik bizim için aynı derecede önemli olmayabiliyor. Dolayısıyla, her bir özellik için değer biçerken öncelik verdiğimiz kıstasların ağırlığı fazlalaşıyor ve hesaplama süreci daha fazla zaman alıyor, karmaşıklaşıyor. Bu sebeple gerçek hayatta, değer hesabı yaptığımız telafi edici yöntemlerin yanı sıra telafi edici olmayan yöntemleri de kullanıyoruz.

Bu ikinci tür modellemelerde karar verme süreci, önümüzdeki seçeneklerden hangisinin bizi tatmin ettiğine göre sonuçlanıyor. Seçeneklerin her bir özelliği için sayısal bir değer atfedip hesaplama yapmak yerine, o kıstasın bizi tatmin edip etmediği konusunda, “ediyor veya etmiyor” biçiminde daha basit kararlarla eleme yapabiliyoruz. Özellikle zaman kısıtlaması yaşadığımız durumlarda bu ikinci tür yöntemler işimize yarıyor.

Araştırmalar; çok sayıda seçenek arasında kaldığımızda, önce seçeneklerin bizi tatmin edip etmediğine baktığımızı, sonra da daha az sayıya indirdiğimiz seçenekleri zihnimizde bir hesaba tabi tutarak, toplama-çıkarma vb. telafi edici bir yöntemle elediğimizi gösteriyor. Böylece son kararı veriyoruz.