

پیش‌بینی سبک‌های تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان با استفاده از سیستم‌های فعال‌سازی

و بازداری رفتاری مغزی

* علی اصغر عیوضی حشمت¹، محمد محمودی میمند²، محمد مهدی پرهیزکار³، علیرضا آقا یوسفی⁴

1. دانشجوی دکتری مدیریت بازرگانی دانشگاه پیام نور

2. دانشیار مدیریت بازرگانی دانشگاه پیام نور

3. استادیار مدیریت بازرگانی دانشگاه پیام نور

4. دانشیار روانشناسی دانشگاه پیام نور

(تاریخ وصول: 95/01/23 - تاریخ پذیرش: 95/05/27)

The prediction of Consumers Decision Making Styles through Behavioral Activation and Inhibition Systems

* Ali Asghar Eyvazi Heshmat¹, Mohammad Mahmoudi Maymand², Mohammad Mahdi Parhizkar³,
Alireza Aghayosefi⁴

1. PH.D Student in Management of Payame Noor University

2. Associated professor in Business Administration & MBA of Payame Noor University

3. Assistant Professor in Management of Payame Noor University

4. Associated professor in psychology of Payame Noor University

(Received: Apr. 11, 2016 - Accepted: Aug. 17, 2016)

Abstract

Aim: The main aim of this study was to predict consumers' decision-making styles through personality traits. **Method:** The Scott and Bruce's model which includes the rational, intuitive, dependent, and avoidant styles, was used to determine the decision-making styles. The Grey-Wilson model including the behavioral activation, behavioral inhibition, and fight/flight systems was used to determine the personality traits. The study sample included 375 students of Payame Noor University of Qom who were selected using stratified random sampling. Scott and Bruce decision-making styles questionnaire and Gary-Wilson personality questionnaire were completed, and multivariate regression analysis was used to predict the subjects' decision-making styles. **Results:** The results showed that, in addition to a significant relationship between the components of decision-making styles, participants with behavioral activation and fight/flight systems used rational decision-making style, while those with behavioral inhibition system used avoidant and intuitive decision-making styles.

Keywords: Decision-making style, Behavioral activation, Behavioral inhibition, Fight/flight.

چکیده

مقدمه: هدف اصلی پژوهش حاضر پیش‌بینی سبک‌های تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان از طریق ویژگی‌های شخصیت است. برای تعیین سبک‌های تصمیم‌گیری از الگوی اسکات و بروس مشتمل بر سبک‌های منطقی، شهودی، وابسته و اجتنابی و برای تعیین ویژگی‌های شخصیتی از مدل گری-ویلسون مشتمل بر سیستم‌های فعال‌سازی رفتاری، بازداری رفتاری و جنگ/گریز استفاده شده است. روش: نمونه مورد مطالعه، 375 نفر از دانشجویان دانشگاه پیام نور مرکز قم که به روش نمونه‌گیری تصادفی طبقه‌ای انتخاب شده‌اند. پرسشنامه‌های سبک‌های تصمیم‌گیری اسکات و بروس و ویژگی‌های شخصیتی گری-ویلسون توزیع و با استفاده از تحلیل رگرسیون چند متغیره، سبک‌های تصمیم‌گیری آزمودنی‌ها پیش‌بینی گردید. یافته‌ها: یافته‌های تحقیق نشان داد که علاوه بر وجود رابطه معنی‌دار بین مؤلفه‌های سبک‌های تصمیم‌گیری، شرکت‌کنندگان پژوهش که دارای سیستم‌های فعال‌سازی رفتاری و جنگ/گریز هستند، از سبک تصمیم‌گیری منطقی و در سیستم بازداری رفتاری از سبک تصمیم‌گیری اجتنابی و شهودی استفاده می‌نمایند.

واژگان کلیدی: سبک‌های تصمیم‌گیری، فعال‌سازی رفتاری، بازداری رفتاری، جنگ/گریز.

مقدمه

تصمیم‌گیری در شرایط عدم قطعیت، تفاوت‌های فردی است. مطالعات نشان داده، برخی افراد به‌طور ژنتیکی و ذاتی، خطرپذیر هستند و برخی نیز به‌طور ارثی از آن دوری می‌کنند (وبر و همکاران، 2002). مطالعات زیادی در این زمینه انجام شده و دارای نتایج متفاوتی بوده، اما تأثیر نگرش، فرهنگ و ویژگی‌های افراد در تصمیم‌گیری آن‌ها انکارناپذیر است (هس و وبر، 1999).

بنابراین تفاوت‌های شخصیتی می‌تواند بر نحوه تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان تأثیرگذار باشد. از این‌رو با توجه به مطالعات انجام شده، تحقیقی در مورد تأثیر ویژگی‌های شخصیتی فرد بر سبک‌های تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان وجود ندارد. در این تأثیر ویژگی‌های شخصیتی مصرف‌کنندگان بر سبک تصمیم‌گیری آن‌ها مورد مطالعه قرار می‌گیرد.

مبانی نظری و ادبیات تحقیق: شاید بتوان شخصیت را اساسی‌ترین موضوع علم روانشناسی دانست (رضویه و دیگران، 1389). ویژگی‌های عمومی شخصیت، در زندگی روزمره، به صفاتی پایدار در خلال زمان باز می‌گردد که از موقعیتی به موقعیت دیگر چندان تغییر نمی‌کند و به ماهیت وجودی فرد اشاره دارد.

تکامل شخصیت منجر به ترکیبی از تداوم و تغییر شده و هر انسانی از الگوی خاصی پیروی می‌نماید و برخی گرایش‌های مشترک، به‌طور واضح پدیدار می‌شوند (روبرت و همکاران، 2006). تغییر و تحولات ناشی از عوامل ژنتیک،

یکی از ویژگی‌های برجسته هیجان‌ها، تنوع در واکنش‌های افراد نسبت به انگیزه‌های هیجانی و حالت آن‌ها نسبت به موقعیت است. به این تفاوت، سبک عاطفی گفته می‌شود (داویدسون، 2004). تنها واکنش‌های هیجانی منجر به تنوع واکنش نمی‌شود بلکه حافظه هیجانی و ادراک نیز در شکل‌گیری تفاوت‌های فردی تأثیرگذارند. تفاوت‌های فردی در شکل تجربه، درک و توجه بر روی ماهیت اطلاعات ثبت شده در حافظه مربوطه اثر می‌گذارند و منجر به دیدگاه‌های مختلفی نسبت به جهان درونی و بیرونی یک فرد می‌شود.

تصمیم‌گیری در تمامی رده‌های تکاملی از فرایندهای شناختی مهم جانداران است. در عین حال تصمیم‌گیری از جمله مهارت‌های لازمی است که بشر در سراسر عمر بدان نیازمند است. دانش عمومی، اطلاعات خاص، ارزش و سلیقه افراد می‌تواند بر تصمیم‌گیری آن‌ها در تمامی مراحل زندگی تأثیر بگذارد. عده‌ای بر احساس خود اتکا می‌کنند، عده‌ای اولین راه حل را انتخاب می‌کنند و برخی تعلق در تصمیم‌گیری دارند و افرادی هم هستند که دیگران برایشان تصمیم‌گیری می‌کنند. بازاریابان برای درک واقعی چگونگی تصمیم‌گیری خرید مصرف‌کنندگان، بایستی تصمیم‌گیرنده و کسی که در تصمیم‌گیری فرد دخالت دارد را شناسایی نماید. این امر موجب ایجاد ارزش برای مصرف‌کننده و افزایش ارزش سهامداران می‌شود (فیلیپ کاتلر، 1384). یکی از زمینه‌های تحقیقاتی حوزه تصمیم‌گیری

روی آوری به معنی جستجوی فعالانه پاداش و اجتناب فعال، ارائه رفتاری خاص برای اجتناب از تنبیه است.

- سیستم بازداری رفتاری (BIS²). این سیستم شامل دو مؤلفه اجتناب منفعل و خاموشی است که نسبت به نشانه‌های شرطی تنبیه و حذف پاداش حساس است.

اجتناب منفعل، به معنی اجتناب از تنبیه از طریق عدم فعالیت یا تسلیم و خاموشی، به معنی متوقف ساختن رفتارهایی که پاداشی در پی ندارد.

- سیستم جنگ / گریز (FFS³). این سیستم شامل دو مؤلفه جنگ و گریز است که به محرک‌های آزارنده غیرشرطی حساس است.

جنگ، به معنی پرخاشگری تدافعی و نه پرخاشگری تهاجمی و گریز به معنی فرار سریع از منبع تهدید است. (اشرفی و همکاران، 1387).

شیوه تصمیم‌گیری مصرف‌کننده به عنوان یک گرایش الگو یافته، ذهنی و شناختی به خرید است که بر انتخاب مصرف‌کننده تأثیرگذار می‌باشد. این ویژگی‌ها همواره موجود، قابل پیش‌بینی و نیروی محرکه اصلی در تصمیم‌گیری هستند (طباطبایی نسب و همکار، 1393). سبک تصمیم‌گیری هر فرد، رویکرد شخصیتی او در درک و واکنش به وظیفه تصمیم‌گیری است (تالنهوم، 2004). سبک تصمیم‌گیری افراد بیانگر الگوی عادت‌ی است که آن‌ها در هنگام تصمیم‌گیری مورد استفاده قرار می‌دهند. اسکات و بروس⁴ (1995) در مطالعات خود پیرامون

بیولوژی و محیط فرهنگی بوده و ویژگی‌های شخصیتی بیشتر در دوران جوانی شکل می‌گیرند. تحقیقات نشان می‌دهد افراد مسن‌تر نسبت به افراد جوان‌تر، نمره بیشتری در ویژگی شخصیتی سازگاری و وظیفه‌شناسی و نمره کمتری در برون‌گرایی، روان‌رنجوری و گشودگی را گرفتند (دالی راجر، 2012).

در مطالعات بازاریابی، شخصیت به عنوان جلوه‌ای از صفات رفتاری یک فرد بدون لزوماً قضاوت‌های هنجاری است. شخصیت، الگوهای رفتاری و روش‌های کاملاً مشخصی است که افراد در مقابله با واکنش‌ها و مواجهه با امور روزمره زندگی به کار می‌برند (کارور، 1989).

چارچوب سیستم‌های فعال‌سازی و بازداری رفتاری بر روی ماهیت و گستره هیجان‌های افراد اثر می‌گذارد؛ بنابراین انتظارات مثبت (امید)، گرایش تعهد رسیدن شخص به هدف را بیشتر می‌نماید و انتظارات منفی (ترس) که ناشی از سیستم بازداری رفتاری است منجر به شکل‌گیری عمل اجتنابی می‌شود. به همین دلیل افراد بسیار مضطرب بیشتر به اطلاعات منفی توجه دارند (متیوز و مک لود، 2005). بر اساس نظریه شخصیتی گری - ویلسون، سه سیستم جداگانه (اما در تعامل باهم) بر رفتار انسان اثر می‌گذارد.

- سیستم فعال‌ساز رفتاری (BAS¹). این سیستم شامل دو مؤلفه؛ روی آوری و اجتناب فعال است که نسبت به نشانه‌های شرطی پاداش و حذف تنبیه حساس است.

2. Behavioural Inhibition System
3. Fight/Flight System
4. Scott & Bruce

1. Behavioural Activation System

حل خوب برای مشکلات هستند (نایکل ال وود، 2012).

- سبک تصمیم‌گیری اجتنابی. به تعویق انداختن تصمیم‌گیری تا حد ممکن، طفره رفتن از هر واکنش نسبت به مسئله، تمایل به اجتناب از هرگونه تصمیم‌گیری و دوری از موقعیت‌های تصمیم‌گیری از ویژگی‌های تصمیم‌گیری اجتنابی است (پویا و همکاران، 1393).

یافته‌های مطالعه اسپیسر و سادلر (2005)، در خصوص سبک‌های تصمیم‌گیری بین 200 نفر از دانشجویان رشته بازرگانی در یکی از دانشگاه‌های انگلستان نشان داد که بین سبک‌های تصمیم‌گیری رابطه معنی‌دار وجود دارد. نتیجه تحقیق مائو (2001) نیز نشان داده که سبک تصمیم‌گیری شهودی و منطقی دانشجویان در کشور تایوان و آمریکا مشابه بوده و تنها سبک تصمیم‌گیری وابسته متفاوت می‌باشد. همچنین در تحقیقی که در ترکیه روی دانش آموزان دبیرستانی انجام شد، نتایج تحقیق نشان داد که دختران نسبت به پسران سبک تصمیم‌گیری کمتر تکانه‌ای را اتخاذ می‌کنند به علاوه دختران بیشتر سبک‌های تصمیم‌گیری وابسته داشتند و از عدم خودمختاری رنج می‌برند و دلیل آن تفاوت‌های فرهنگی می‌باشد (زارع و عبدالله زاده، 1391). مطالعه حیدری و مزروقی (1391) در خصوص سبک‌های تصمیم‌گیری مدیران دانشگاه شیراز نشان داد که سبک غالب، سبک تصمیم‌گیری آنی است و بین سبک‌های تصمیم‌گیری عقلانی و وابستگی، آنی و شهودی و اجتنابی و وابستگی رابطه معنی‌داری وجود دارد. یافته‌های پژوهش

سبک‌های تصمیم‌گیری افراد و عوامل مؤثر بر آن، بر ویژگی‌های درونی و تفاوت‌های فردی افراد توجه بسیار نمودند و بر این اساس چهار سبک تصمیم‌گیری را ارائه نمودند که عبارت‌اند از: سبک تصمیم‌گیری منطقی¹، شهودی²، وابسته³ و اجتنابی⁴ (هادی زاده مقدم و همکار، 1387).

- سبک تصمیم‌گیری منطقی. این سبک تصمیم‌گیری، بیانگر تمایل تصمیم‌گیرنده به شناسایی تمامی راهکارهای ممکن، ارزیابی نتایج هر راهکار از تمامی جنبه‌های مختلف و در نهایت انتخاب راهکار بهینه و مطلوب توسط تصمیم‌گیرنده در هنگام مواجهه با شرایط تصمیم‌گیری است.

- سبک تصمیم‌گیری شهودی. در این شیوه تصمیم‌گیری، فرد تصمیم‌گیرنده منطق روشنی در رابطه با درست بودن تصمیم خود ندارد، بلکه با تکیه بر بینش و فراست درونی خود به‌طور ناخودآگاه آن چیزی را که فکر می‌کند درست است، انجام می‌دهد. شهود شامل؛ پاسخ‌های ذاتی/فطری، تجارب عمومی و آموزش‌های متمرکز است.

- سبک تصمیم‌گیری وابسته. این سبک تصمیم‌گیری بر عدم استقلال فکری و عملی تصمیم‌گیرنده و تکیه بر حمایت‌ها و راهنمایی‌های دیگران مبتنی است. در این نوع تصمیم‌گیری، افراد نه انگیزه برای جلوگیری از تصمیم‌گیری را دارند و نه دنبال پیدا کردن راه

1. Rational
2. Intuitive
3. Dependent
4. Avoidant

نتایج مطالعه آلام مونزورال (2013) در خصوص نقش شخصیت در فرایندهای تصمیم‌گیری استراتژیک در شش مزرعه سوئد نشان داد که مدیران سبک تصمیم‌گیری شهودی را بکار می‌برند و شخصیت در رفتار تصمیم‌گیری آن‌ها نقش دارد. بهرامی و همکاران (2014)، رابطه بین ویژگی‌های شخصیتی و سبک‌های تصمیم‌گیری مدیران دانشگاه حکیم سبزواری را بررسی نمودند. نتایج تحقیق نشان می‌دهد که ویژگی‌های شخصیتی برون‌گرایی و هشیاری رابطه مثبت معنی‌دار با سبک تصمیم‌گیری منطقی و ویژگی روان رنجوری یک رابطه منفی معنی‌دار با سبک تصمیم‌گیری آنی و ویژگی هشیاری رابطه منفی معنی‌دار با سبک تصمیم‌گیری آنی دارد. ویژگی روان رنجوری، رابطه مثبت معنی‌دار با سبک تصمیم‌گیری اجتنابی و شخصیت برون‌گرایی و هشیاری رابطه منفی معنی‌دار با سبک تصمیم‌گیری اجتنابی دارد. علاوه بر این، هیچ‌یک از صفات شخصیتی رابطه معنی‌دار با سبک‌های تصمیم‌گیری شهودی و وابسته ندارد.

شاهنده و آقا یوسفی (1391) در مطالعه مقایسه سیستم‌های مغزی فعال‌سازی/ بازسازی رفتاری و منبع کنترل درونی و بیرونی دانشجویان دانشگاه پیام نور اهواز دریافتند که میزان سیستم فعال‌سازی رفتاری در آزمونی‌های با منبع کنترل درونی بیشتر، در پسران بیشتر از دختران بوده و میزان فعالیت سیستم بازسازی رفتاری در آزمونی‌های با منبع کنترل بیرونی بیشتر در دختران، بیشتر از پسران بوده است. شاهسوارزهی و همکار (2015)، ارتباط بین ویژگی‌های

اسمیت (2011) نشان داد که بین زنان و مردان در استفاده از سبک شهودی تفاوت معنی‌داری وجود ندارد و نیز بین سبک عقلانی و شهودی رابطه معنی‌داری مشاهده نمی‌شود. در مطالعه سچوماکر (2010) بین سبک اجتنابی و عقلانی رابطه معنی‌داری پیدا شد در حالی که در دیگر سبک‌های تصمیم‌گیری این رابطه مشاهده نگردید. در پژوهش رضازاده (1389) بر روی مدیران دانشگاه فردوسی مشهد دریافت که سبک غالب تصمیم‌گیری آن‌ها عقلانی است و بین سبک تصمیم‌گیری زنان و مردان در سبک اجتنابی رابطه معنی‌داری وجود دارد. هادی زاده و طهرانی (1387) نیز در تحقیق خود دریافتند که بین سبک‌های تصمیم‌گیری رابطه معنی‌دار وجود دارد. احمد عمران هانجرا و همکاران (2012)، در تحقیق خود دریافتند که رابطه معنی‌داری بین سبک تصمیم‌گیری زن و مرد وجود دارد و می‌توان ادعا نمود سبک‌های تصمیم‌گیری تحت تأثیر رفتار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد. تحقیق تابش و همکار (1391) نشان می‌دهد که آموزش مهارت‌های هوش هیجانی بر شیوه تصمیم‌گیری افراد مؤثر است. به طوری که باعث افزایش به‌کارگیری شیوه تصمیم‌گیری شهودی و کاهش به‌کارگیری شیوه‌های تصمیم‌گیری اجتنابی، وابسته و آنی می‌گردد. تحقیق آهنچیان و همکار (1394) نیز نشان می‌دهد که سبک تصمیم‌گیری غالب در بیشتر افراد سبک تصمیم‌گیری منطقی بوده و سبک تصمیم‌گیری منطقی با سبک‌های تصمیم‌گیری اجتنابی و آنی همبستگی منفی معنی‌دار دارد.

بیان کرد که هیجان‌ها از طریق بخش‌های مختلفی از مغز تنظیم می‌شوند. وی دستگاه درگیر در انواع هیجان‌های مثبت را دستگاه گرایش و دستگاه درگیر در اضطراب را دستگاه بازداری رفتاری یا توقف نامید. میزان و غلبه این سیستم‌ها در افراد مختلف، متفاوت است و این امر زیربنای تفاوت‌های شخصیتی در افراد است.

اپلت و همکاران (2010)، تفاوت‌های فردی مورد استفاده در بررسی قضاوت و تصمیم‌گیری را مورد مطالعه قرار دادند. آن‌ها دریافتند که تصمیم اتخاذ شده توسط فرد تحت تأثیر سه سری از عوامل شناسایی شده؛ ویژگی‌های تصمیم، عوامل موقعیتی و تفاوت‌های فردی قرار می‌گیرد. آنان نشان دادند که تحقیقات انجام شده در خصوص تفاوت‌های فردی، غیرنظامند بوده و سنجش‌های متفاوتی برای ساختار تفاوت فردی بکار گرفته شده است؛ بنابراین مجموعه استانداردی از سنجش‌ها برای استفاده در تحقیقات تصمیم‌گیری وجود ندارد. در واقع مشخص نیست که چگونه تفاوت‌های فردی بر عملکرد تصمیم‌گیری رفتاری تأثیر دارد؛ بنابراین، از آنجایی که سیستم‌های مغزی - رفتاری یکی از مهم‌ترین عوامل درون‌زاد مؤثر بر تصمیم‌گیری هستند (کار، 2008)، این پژوهش با هدف بررسی ارتباط سبک‌های تصمیم‌گیری با سیستم‌های بازداری و فعال‌سازی رفتاری انجام گرفت تا مشخص شود که سیستم‌های بازداری و فعال‌سازی رفتاری تا چه حد قادر به پیش‌بینی سبک‌های تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان هستند؟

شخصیت و سبک تصمیم‌گیری و نگرش به زندگی را بررسی نمودند. برای ویژگی‌های شخصیت از پرسشنامه 5 بزرگ استفاده شد و نتایج تحقیق نشان داد که بین ویژگی شخصیتی روان رنجوری و سبک تصمیم‌گیری اجتنابی رابطه منفی، بین گشودگی، وظیفه‌شناسی، برون‌گرایی و سازگاری با سبک تصمیم‌گیری منطقی و شهودی رابطه مثبت معنی‌دار وجود دارد. همچنین بین ویژگی شخصیتی گشودگی، رابطه منفی با سبک تصمیم‌گیری وابسته و سازگاری رابطه منفی با سبک تصمیم‌گیری اجتنابی دارد. نتایج مدل رگرسیون تحقیق آن‌ها نشان داد که ویژگی‌های شخصیتی پیش‌بینی‌کننده سبک‌های تصمیم‌گیری می‌باشند. نتایج تحقیق آقاییوسفی و همکاران (1394)، نشان می‌دهد که سیستم بازداری رفتاری با همه سبک‌های تصمیم‌گیری و سیستم فعال‌سازی رفتاری به غیر از سبک تصمیم‌گیری وابسته با هر سه نوع سبک تصمیم‌گیری؛ اجتنابی، منطقی و شهودی، رابطه معنی‌دار دارد و هر دو سیستم مغزی رفتاری، قادر به پیش‌بینی سبک‌های تصمیم‌گیری بودند.

از آنجا که تصمیم‌گیری یک فرایند شناختی محصول فعالیت کورتکس و نواحی ساب کورتیکال است، از پرسشنامه شخصیتی گری - ویلسون که مبنای نوروفیزیولوژیک دارد در این مطالعه استفاده شد تا مبنای نظری نورولوژیک یکسانی برای هر دو ردیف متغیرهای شخصیتی و سبک‌های تصمیم‌گیری بکار گرفته شود. گری و همکاران (2000) با مطالعه دستگاه‌های مغزی درگیر انواع رفتار و تجربه‌های ذهنی - هیجانی

روش

نیز ضریب آلفای کرونباخ به طور متوسط بین ابعاد سبک‌های تصمیم‌گیری 0/77 اندازه‌گیری گردید که بیانگر قابلیت اعتماد و اعتبار پرسشنامه است. به منظور تعیین فعالیت سیستم‌های مغزی و رفتاری مصرف‌کنندگان از پرسشنامه ویژگی‌های شخصیتی طراحی شده توسط ویلسون، بارت و گری (1989) استفاده شده است. این پرسشنامه میزان فعالیت سیستم‌های مغزی/رفتاری و مؤلفه‌های آن را ارزیابی می‌کند و یک پرسشنامه خود ارزیابی شخصیتی است که در انگلستان طراحی شده است. این پرسشنامه شامل 120 ماده است که برای ارزیابی فعالیت‌های هر یک از سیستم‌های فعال‌سازی رفتاری، بازداری رفتاری و جنگ/گریز، 40 ماده در نظر گرفته شده است. این پرسشنامه توسط آزاد فلاح و همکاران (1378) به فارسی برگردانده شده و در یک گروه 211 نفری از دانشجویان ایرانی اجرا شده است (اشرفی و همکاران، 1387). در این پژوهش از نسخه فارسی پرسشنامه استفاده شده و ضریب آلفای کرونباخ برای سیستم‌های مغزی به طور متوسط 0/70 است.

روش پژوهش حاضر همبستگی بوده و جامعه آماری آن کلیه دانشجویان دانشگاه پیام نور مرکز قم در نیمسال تحصیلی 93-94 می‌باشد. 10/219 نفر در نیمسال تحصیلی مذکور مشغول تحصیل بوده‌اند که به روش نمونه‌گیری تصادفی طبقه‌ای با استفاده از فرمول کوکران با سطح خطای 5 درصد، 375 نفر نمونه انتخاب گردیده است.

جنسیت آزمودنی‌ها، 110 نفر مرد و 265 نفر زن می‌باشد. در این مطالعه برای تعیین روابط متغیرهای تحقیق از همبستگی‌های چندگانه از طریق تحلیل رگرسیون چند متغیری استفاده شده است. همچنین متغیرهای ویژگی‌های شخصیت به عنوان پیش‌بینی کننده سبک‌های تصمیم‌گیری مورد استفاده قرار گرفته است.

به منظور پیش‌بینی سبک‌های تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان از پرسشنامه اسکات و بروس (1995) که شامل ابعاد منطقی، شهودی، وابسته و اجتنابی استفاده شده است. این پرسشنامه حاوی 23 سؤال می‌باشد که زارع و اعراب شیبانی (1390) روایی و پایایی آن را بین دانشجویان ایرانی بررسی نمودند که ضریب آلفای کرونباخ 0/75 به دست آمد. در این تحقیق

یافته‌ها

به‌عنوان متغیر ملاک در نظر گرفته شد. در جداول 1، میانگین، انحراف استاندارد و ضرایب همبستگی متغیرهای پژوهش نشان شده است.

در این تحقیق سیستم‌های فعال‌سازی رفتار، بازداری رفتاری و جنگ/گریز به‌عنوان متغیرهای پیش‌بینی کننده و متغیر سبک‌های تصمیم‌گیری

علی اصغر عیوضی حشمت و همکاران: پیش‌بینی سبک‌های تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان با استفاده از ...

جدول 1. میانگین، انحراف استاندارد و ضرایب همبستگی متغیرهای پژوهش

متغیرها	میانگین	انحراف استاندارد	1	2	3	4	5	6	7
1- منطقی	31/34	3/86	1						
2- شهودی	16/64	2/70	0/36**	1					
3- وابسته	19/03	2/77	0/48**	0/29**	1				
4- اجتنابی	24/11	3/67	0/40**	0/63**	0/44**	1			
5- سیستم فعال‌سازی رفتاری	42/97	5/69	0/99**	0/06	0/08	0/09	1		
6- سیستم بازدارنده رفتاری	33/44	9/18	-0/11	0/17**	0/05	0**/16	0/03	1	
7- سیستم جنگ‌اگریز	36/13	9/05	-0/23**	0/08	-0/01	0/09	0/13	0/50**	1

برای آزمون استقلال خطای متغیرها از آزمون دوربین - واتسون استفاده شده که در بازده 1/5 تا 2/5 قرار دارند.

در جدول 2 نتایج تحلیل رگرسیون سبک‌های تصمیم‌گیری به‌عنوان متغیرهای پیش‌بین با متغیرهای سیستم‌های فعال‌سازی رفتاری، بازدارنده رفتاری و جنگ‌اگریز تحلیل شده است. همچنین

جدول 2. خلاصه نتایج رگرسیون چند متغیره جهت پیش‌بینی سبک‌های تصمیم‌گیری از طریق سیستم‌های فعال‌سازی و بازدارنده رفتاری

سبک‌های تصمیم‌گیری	متغیرهای پیش‌بین	F	B	T	Sig.	آماره دوربین - واتسون
منطقی	BAS	3/44	0/17	2/60	0/01	1/89
	BIS		0/04	0/05	0/96	
	FFS		-0/24	-3/23	0/00	
شهودی	BAS	1/91	0/08	1/21	0/23	1/72
	BIS		0/18	2/43	0/02	
	FFS		-0/01	-0/12	0/91	
وابسته	BAS	0/84	0/09	1/28	0/20	1/99
	BIS		0/06	0/75	0/45	
	FFS		-0/04	-0/49	0/62	
اجتنابی	BAS	2/45	0/10	1/51	0/13	1/94
	BIS		0/17	2/32	0/02	
	FFS		0/03	0/38	0/71	

نتیجه‌گیری و بحث

در پژوهش حاضر، سبک‌های تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان با استفاده از سیستم‌های فعال‌سازی رفتاری، بازداری رفتاری و جنگ/گریز مغز پیش‌بینی شده است.

یافته‌های تحقیق نشان دادند که بین سبک‌های تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان (منطقی، شهودی، وابسته و اجتنابی) رابطه معنی‌داری وجود دارد. این یافته‌ها با پژوهش‌های پیشین اسپیسر و سادلر (2005)، مائو (2001)، هادی زاده و طهرانی (1387) همخوان دارد.

همچنین یافته‌های این پژوهش نشان داده که در سیستم‌های فعال‌سازی رفتاری و جنگ/گریز، مصرف‌کنندگان از سبک تصمیم‌گیری منطقی استفاده می‌کنند و در سیستم بازداری رفتاری از سبک تصمیم‌گیری اجتنابی و شهودی استفاده می‌شود. سبک تصمیم‌گیری وابسته با هیچ‌یک از سیستم‌های مغزی رابطه معنی‌دار ندارد. نتایج تحقیق شاهسوارزهی ناروی (2015) با مقیاس اندازه‌گیری متفاوت ویژگی‌های شخصیت (5 بزرگ) که فقط ویژگی گشودگی با سبک تصمیم‌گیری وابسته رابطه معنی‌دار داشته، همخوانی دارد.

در تبیین نتایج این پژوهش که مبتنی بر نظریه تقویت حساسیت‌گری و ناقتون (2000) است، می‌توان گفت که دیدگاه فرایند دوگانه سیستم‌های فعال‌سازی و بازداری رفتاری مبتنی بر دو نظام عصبی رقیب برای قضاوت‌های اخلاقی است (گرین و همکاران، 2004). سیستم فعال‌سازی رفتاری به محرک‌های

اشتهاآور واکنش نشان می‌دهد و مسئول «لذت‌انتظاری»¹ مانند خوش‌بینی، پاداش‌مداری و برونگرایی می‌باشد. حساسیت بالای این سیستم باعث می‌شود افراد به دنبال مشوق‌های جدید، تداوم در جستجوی انگیزه و پاسخ به احساسات مثبت قوی‌تری پس از رسیدن به اهداف داشته باشند؛ بنابراین انتظارات مثبت (امید)، گرایش تعهد رسیدن شخص به اهداف را بیشتر می‌نماید؛ به عبارت دیگر در سیستم فعال‌سازی رفتاری، رفتارها هدف محور می‌شود و فرد رفتارهای هدفمند را پیگیری می‌کند (صبری نظر زاده و همکاران، 1391). افراد ارزیابی‌هشیارانه و منطقی از موقعیت‌های تصمیم‌گیری انجام می‌دهد که منجر به پاسخ‌های سوداگرایانه می‌شود. از این‌رو درگیری شخصی/هیجانی با فرایند تصمیم‌گیری کاهش می‌یابد (امیری و همکاران، 1394) که با سبک تصمیم‌گیری منطقی سازگار است.

سیستم بازداری رفتاری با اضطراب رابطه دارد (کر، 2004) و افراد بیشتر تعارض‌ها و تهدیدات را ارزیابی و از آن اجتناب می‌کند (آمودیو و همکاران، 2008). در این سیستم، اقدامات مصرف‌کنندگان با محرک آزاردهنده شرطی حساس بوده (لئون زواریکی، 1392) و نسبت به تنبیه حساسیت دارد و مستعد گرایش‌های هیجانی نامساعد مانند اضطراب و افسردگی بوده و برای نجات خود عوامل بیرونی را دلیل بر عدم موفقیت خود می‌داند که

1. Anticipatory Pleasure

اجتناب منفعل است. همچنین انتظارات منفی (ترس) که ناشی از سیستم بازداری رفتاری است، منجر به شکل‌گیری عمل اجتنابی می‌شود. به همین دلیل افراد بسیار مضطرب بیشتر به اطلاعات منفی توجه دارند (میتوز و مک لود، 2005). از این رو پاسخ‌های متمایل به غیر سودگرایانه و غیرمنطقی می‌باشد که با سبک‌های تصمیم‌گیری شهودی (مبتنی بر قضاوت فردی) و اجتنابی (طفره رفتن از تصمیم‌گیری) سازگاری دارد. نتایج این تحقیق با تحقیق میتوز و مک لود (2005) همخوانی دارد. سیستم جنگ/گریز، نسخه اصلاح شده نظریه تقویت حساسیت گری است که در کنار سیستم‌های فعال‌سازی و بازداری رفتاری استفاده می‌شود. این سیستم نسبت به خطر احساس شده بسیار حساس بوده و ترس را به وجود می‌آورد که با سبک تصمیم‌گیری منطقی منطبق می‌باشد. بدین صورت که در موقعیت تصمیم‌گیری نسبت به مبارزه یا دوری از موقعیت، تصمیم‌گیری منطقی اتخاذ می‌کند.

با توجه به این‌که مطالعات کافی در خصوص روابط بین متغیرهای شخصیت و سبک‌های تصمیم‌گیری وجود ندارد، تحلیل یافته‌های این مطالعه آسان نیست و به همین دلیل مطالعات بیشتر در این قلمرو پیشنهاد می‌شود. همچنین، نمونه پژوهش حاضر متشکل از دانشجویان دانشگاه پیام نور قم بوده، به منظور اطمینان از تعمیم نتایج، بهتر است پژوهش‌های مشابه در دانشگاه‌های مختلف انجام و مقایسه گردد. بعلاوه، به منظور پیش‌بینی سبک‌های تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان، پیشنهاد می‌شود تحقیقی از مصرف‌کنندگان با جنسیت و گروه‌های سنی متفاوت از جامعه مصرف‌کنندگان کالاهای مصرفی و سرمایه‌ای انجام شود.

سیستم جنگ/گریز، نسخه اصلاح شده نظریه تقویت حساسیت گری است که در کنار سیستم‌های فعال‌سازی و بازداری رفتاری استفاده می‌شود. این سیستم نسبت به خطر احساس شده بسیار حساس بوده و ترس را به وجود می‌آورد که با سبک تصمیم‌گیری منطقی منطبق می‌باشد. بدین صورت که در موقعیت تصمیم‌گیری نسبت به مبارزه یا دوری از موقعیت، تصمیم‌گیری منطقی اتخاذ می‌کند.

از لحاظ عصب شناختی نیز سه سیستم مغزی/ رفتاری گری که زمینه‌ساز تفاوت‌های شخصیتی است، تبیین می‌گردد. سیستم فعال‌سازی رفتاری، شامل آن نواحی از مغز است که برای جستجوی پاداش انگیزش داشته و عامل واکنش‌پذیری بالا (تکانشگری¹) است. آزادسازی دوپامین² و دستگاه لیمبیک³ مغز، منجر به فعال‌سازی این سیستم می‌شود.

سیستم جنگ/گریز، نسخه اصلاح شده نظریه تقویت حساسیت گری است که در کنار سیستم‌های فعال‌سازی و بازداری رفتاری استفاده می‌شود. این سیستم نسبت به خطر احساس شده بسیار حساس بوده و ترس را به وجود می‌آورد که با سبک تصمیم‌گیری منطقی منطبق می‌باشد. بدین صورت که در موقعیت تصمیم‌گیری نسبت به مبارزه یا دوری از موقعیت، تصمیم‌گیری منطقی اتخاذ می‌کند.

4. Orbitofrontal Cortex
5. Parahippocampus
6. Omygdala
7. Hippocampus

1. Impulsivity
2. Dopamine
3. Limbicum

منابع

- میرمبین، س. و غلامی، ل. تهران: اندیشگاه علم و صنعت جهان معاصر.
- رضازاده، س. (۱۳۸۹). «بررسی رابطه سبک‌های عمومی تصمیم‌گیری و هوش معنوی مدیران دانشگاه‌های فردوسی و علوم پزشکی مشهد در سال ۱۳۸۹»، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشکده علوم تربیتی و روانشناسی دانشگاه فردوسی مشهد.
- رضویه، م. و بهلولی اصل، ف. (۱۳۸۹). «نقش ویژگی‌های شخصیتی و رضایت زناشویی بر رضایت شغلی کارکنان متأهل بنیاد شهید و امور ایثارگران شهر شیراز». فصلنامه زن و جامعه، ۱(۴)، ص: ۱۷-۱.
- زارع، ح. و اعراب‌شیبانی، خ. (۱۳۹۰). «بررسی پایایی و روایی پرسشنامه سبک‌های تصمیم‌گیری در دانشجویان ایرانی». دو فصلنامه پژوهش‌های روان‌شناختی، ۲(۲۸)، ص: ۱۲۱-۱۱۲.
- زارع، ح. و عبدالله زاده، ح. (۱۳۹۱). مقیاس‌های اندازه‌گیری روان‌شناسی شناختی، تهران: نشر آبیژن، ص: ۱۴۷-۱۴۶. 163
- زوراویکی، ل. (۱۳۹۲). بازاریابی عصبی کنکاش در مغز مصرف‌کننده، ترجمه حیدر زاده، ک. و سلطانی، ح.ع، تهران: نشر علم.
- شاهنده، م. و آقاپوسفی، ع.ر. (۱۳۹۱). «مقایسه سیستم‌های مغزی فعال‌سازی/بازداری رفتاری و منبع کنترل دانشجویان دختر و پسر». فصلنامه روان‌شناسی کاربردی، ۳(۲۳)، ص: ۲۶-۷.
- صبری‌نظرزاده، ر؛ معمارباشی اول، م. و احتشام زاده، پ. (۱۳۹۱). «رابطه سیستم‌های مغزی بازداری و فعال‌سازی رفتاری، خود تنظیمی با تعلل در دانشجویان». یافته‌های نو در روان‌شناسی، ۸(۲۵)، ص: ۸۴-۷۱.
- طباطبایی نسب، م. و ارجمند، خ. (۱۳۹۳). «خوشه‌بندی مشتریان بر اساس سبک خرید و بررسی ارتباط آن با ابعاد نوجویی ذاتی و ابعاد
- اشرفی، ع؛ رسول زاده طباطبایی، ک. و آزاد فلاح، پ (۱۳۸۷). «بررسی روایی عاملی پرسشنامه شخصیتی گری - ویلسون». علوم روان‌شناختی، ۷(۲۷)، ص: ۳۲۶-۳۱۰.
- آقاپوسفی، ع؛ اورکی، م. و رقیه، م (۱۳۹۴). «رابطه سیستم‌های مغزی بازداری و فعال‌سازی رفتاری (BIS/BAS) با سبک‌های تصمیم‌گیری: نقش تعدیل‌کننده دست برتری». فصلنامه علمی تخصصی عصب روان‌شناسی، ۱(۲)، ص: ۳۱-۷.
- امیری، س.؛ حسنی، ج. و عبداللهی، م. ح (۱۳۹۴). «قضاوت اخلاقی شخصی و غیرشخصی بر اساس نظام فعال‌ساز رفتاری و نظام بازداری رفتاری». مجله روان‌شناسی، ۷۳، ۳۶-۲۲.
- آهنگچیان، م. ر؛ عصار رودی، ع (۱۳۹۴). «ارتباط سبک تصمیم‌گیری و یادگیری خود راهبر در دانشجویان هوشبری». علوم مراقبتی نظامی، شماره ۱(۳)، ص: ۲۴-۳.
- پویا، ع. ر؛ اخروی، ا.م. و ایزدی طامه، ا (۱۳۹۳). «تأثیر شخصیت و سبک تصمیم‌گیری مدیران صنایع دفاعی بر درک آن‌ها از ویژگی‌های شغلی». فصلنامه روان‌شناسی نظامی، دوره ۵(۱۸)، ص: ۳۲-۱۵.
- تابش، ف. و زارع، ح (۱۳۹۱). «تأثیر آموزش مهارت‌های هوش هیجانی بر سبک‌های تصمیم‌گیری عقلایی، شهودی، اجتنابی، وابسته و آنی». مجله علوم رفتاری، ۶(۴)، ص: ۳۲۹-۳۲۳.
- حیدری، ا. و مزروعی، ر.ا (۱۳۹۱). «بررسی سبک‌های عمومی تصمیم‌گیری مدیران دانشگاه: مطالعه موردی دانشگاه شیراز». رهپافتی نو در مدیریت آموزشی، ۳(۱۲)، ص: ۷۸-۶۳.
- دالی، ر. (۱۳۹۲). کلیدهای طلایی بازاریابی شناختی، چگونه تصمیم ما در خرید پیش‌بینی می‌کنیم؟ مترجمان: افتاده حال، م؛ سارا

- شخصیتی نئو»، مدیریت بازرگانی، ۶(۲)، ص: ۳۳۷-۳۵۸.
- کاتلر، ف. (۱۳۸۴). مدیریت بازاریابی: تجزیه و تحلیل، برنامه‌ریزی، اجرا و کنترل، ترجمه فروزنده، ب. تهران: آتروپات. چاپ دوم.
- Ahmed, I. H.; Ghulam, S. K. N & Hashim, K. (2012) *Relationship between decision making styles and consumer behavior, actual problems of economics*. Germany: University Library of Munich.
- Alam, M. (2013). "The strategic decision making process and influence of personality approach". *Journal of personality and social psychology*; 1-37.
- Amodio, D. M.; Master, S. L.; Yee C. M. & Taylor S. E. (2008). "Neurocognitive components of the behavioral inhibition and activation systems: Implications for theories of self-regulation". *Psychophysiology*; 45: 11-19.
- Appelt, K. .; Milch, K. F.; Handgraaf, M. J. J. & Weber E. U. (2010) "Much Ado about very little (so far)? The role of individual differences in decision making" <http://www.kirstinappelt.com>.
- Bahrami, F.; Amiri, M. & Parandvar, E. (2014) "Examining the relation of personality factors and decision-making styles of hakim sabzevari university managers". *Arth Prabandh: Journal of Economics and Management*; 3(1): 46-65.
- Carver, C. S. (1989) "Assessment coping stratiges and theoretical based approach". *Journal of Personality and Social Psychology*; 56(2): 267-283.
- Corr, P. J. (2004). "Reinforcement sensitivity theory and personality". *Neuroscience and Biobehavioral Review*; 28: 317-332.
- Corr, P.J. (2008). *The reinforcement sensitivity theory of personality*; Cambridge: Cambridge University Press.
- Davidson, R. J. (2004). Well-being and affective style: Neural substrates and biobehavioural correlates; *Philosophical Transactions of the Royal Society B (Biological Sciences)*; 359: 1395-1411.
- Gary, J. A.; Mc Naughtan, N. (2000). *The neuropsychology of anxiety*; Oxford
- Greene, B. A.; Miller R. B.; Crowson H. M.; Duke, B. L. & Akey, K. L. (2004) "Predicting high school students cognitive engagement and achievement: Contributions of classroom perceptions and motivation". *Contemporary Educational Psychology*; 21: 462-482.
- Hese, C. k; Weber, E. U. (1999) "Cross-National Dierences in Risk Preference and Lay Predictions". *Journal of Behavioral Decision Making*; 165-179.
- Mathews, A. & Macleod, C. (2005) "Cognitive vulnerability to emotional disorders". *Annual review of clinical psychology*; 1: 167-195.
- Roberts, B. W.; Walton, K. E. & Viechtbauer, W. (2006a) "Patterns of mean-level change in -Six case studies of farms in Sweden". Uppsala. <http://stud.epsilon.slu.se>.

- Schoemaker, A. F. (2010). "The Relationship between Decision-Making Style and Negative Affect in College Students" Drexel University. predictors of good decision making". Thesis; Bowling Green State University.
- Scott, S. G. & Bruce, R. A. (1995). "Decision-making style: The development and assessment of a new measure". *Educational and Psychological Measurement*; 55(5): 818-831.
- Shahsavarzehi Narooi, K. F. (2015). "Investigating the Relationship among Personality Traits, Decision-making Styles, and Attitude to Life (Zahedan Branch of Islamic Azad University as Case Study in Iran)". *Mediterranean Journal of Social Sciences*; 6(6): 311-317.
- Smith, E. (2011). "The intuitive style: Relationships with local/global and verbal/visual styles, gender, and superstitious reasoning". *Journal of Learning and Individual Difference*, 21: 263-270.
- Weber, E. U.; Blais, A. R & Betz, N. E. (2002). "A domain-specific risk-attitude scale: measuring risk perceptions and risk behaviors". *Journal of Behavioral Decision Making*; 263-299.
- Wood, N. L. (2012). "Individual differences in decision-making styles as
-