

ИНДИВИДУАЛНИ ОСОБЕНОСТИ ПРИ ПОТРЕБНОСТТА ОТ ПРИКЛЮЧВАНЕ В БЪЛГАРСКА ИЗВАДКА

А. Христова¹, Б. Андреев¹, Д. Велева¹

¹ *Институт за изследване на населението и човека при БАН*
a.hristova@iphs.eu; boroyan@gmail.com; dilianaveleva@abv.bg

Резюме. Статията представя прилагането на методика за определяне потребността от приключване на Круглански и Уебстер (Kruglanski, 1993). Потребността от приключване е психологичен конструкт, който се базира на теорията за създаване на знание и обяснява мотивационни аспекти при взимане на решение. Широко прилаган, конструктът предизвиква сериозни дискусии относно факторната му структура. Прилагането му в България е част от по-глобално изследване на психологични характеристики в контекста на политическите ориентации. Публикацията се фокусира върху получените резултати за някои индивидуални особености в проявата на потребността от приключване, както и върху факторната структура на методиката. Факторният анализ показва ясно оформяне на четири фактора, идентични с оригиналната методика и отделяне на петия, който частично се включва в първия фактор. Резултатите показват предпочитание на жените и по-възрастните хора към първи фактор, т.е. предпочитание към ред и структура. Изследваните лица от малките градове са с по-изразено предпочитание към предвидимост на бъдещия контекст, докато тези със средно образование – към проявяване на решителност по отношение на бъдещите решения.

Ключови думи: потребност от приключване, теория за създаване на знание, взимане на решение

В последните години в полето на социалната психология се наблюдава засилване на интереса към систематично изучаване на начините, по които индивидите конструират познанието си за социалния свят. Конструирайки го, те създават субективни теории, организирани познавателни структури, които помагат за разбирането, предвиждането и контролирането на средата (Kruglanski, 1990; Levy & Chiu, 2001). Те пречупват индивидуалното възприятие и стават познавателен ориентир, който индивидите изграждат, за да опростят безкрайното многообразие от интерпретации за дадено събитие от социалната реалност (Fletcher, 1995; Gelman, 2003).

ТЕОРИЯ ЗА СЪЗДАВАНЕТО НА ЗНАНИЕ

Круглански и Уебстър разработват т.нар. теория за създаването на знание (Lay epistemics theory), (A. Kruglanski, D. Webster, 1989, 1990). Тя е систематизиран опит да се разбере процесът на изграждане на социално познание. Според нея общата когнитивно-мотивационна ориентация на индивидите може да бъде отворена и изследователска, или затворена по отношение на нова информация (Kruglanski & Webster, 1996). Авторите дават отговор на въпроса кога хората спират да генерират хипотези за даден обект и формират окончателна позиция и как тази позиция се запазва във времето. Теорията е кон-

струирана върху тезата, че мотивацията към познанието като обект (*epistemic motivation*) повлиява както процеса на взимане на решения, така и социалната преценка на индивидите по отношение на заобикалящата ги реалност. Мотивацията към познание е свързана с избора на начин, по който хората обработват и анализират наличната информация, за да конструират вярвания по отношение на социалната реалност. При по-висока мотивация към познание, индивидите целенасочено и задълбочено обработват наличната информация, докато при по-слаба - те са по-склонни към евристично обработване на достъпната информация. Мотивацията към познание е свързана и с индивидуалните различия към толерантността към неопределеност. Една ситуация се възприема като неопределена поради липса на информация, или липса на смисъл (Garner, 1962). Неясните ситуации подсъзнателно се възприемат като източници на заплаха (Budner, 1962). Толерантността към неопределеност се проявява в начина, по който хората възприемат, интерпретират и реагират на неопределената ситуация. Неопределеността може да се дължи на частични, фрагментарни стимули или на неразбираеми стимули (Стойчева, К., 2003). Неоднозначното поведение/ситуация се интерпретира като се асимилира контекстът, в който то се случва (Kruglanski, 1997). Когато правят преценки в условията на несигурност, хората понякога намаляват неопределеността, като започват от някаква начална отправна точка (котва) и след това я приспособяват, за да достигнат до окончателно заключение (Андреева, Л., 2007). Според теорията за създаването на знание, хората се различават и в степента, в която са мотивирани да търсят и притежават сигурно, стабилно и непроменящо се във времето познание/вярване. Когато толерантността към неопределеност е по-ниска, индивидите търсят хора и групи, които могат да им осигурят консенсусна валидност и по този начин тяхната версия за реалността да се затвърди и да се превърне в субективно стабилен факт.

Според Круглански в основата на теорията за създаването на знание стоят три

категории мотиви – желанието за структура, за заключение по даден проблем/ ситуация и желанието за валидност във времето на вече направената преценка / заключение (Kruglanski, 1993).

Желанието за структура отразява потребността на индивидите да се ориентират в сложния социален свят на базата на изграденото от тях структурирано познание. Тази мотивационна потребност е в основата на социалното стереотипизиране (Kruglanski, Webster, 1993). Индивидите избират тази версия за интерпретация на реалността, която най-добре се вписва в съществуващите вече когнитивни схеми/скриптове. Схемата осигурява хипотези за постъпващите стимули, които включват планове за интерпретиране и за събиране на свързаната с нея информация (Taylor & Crocker, 1981). Най-често за интерпретация на реалността се избират схемите, които са най-често активирани (Higgins, 1996). На базата на тази мотивационна потребност индивидите са склонни да се придържат към версията за дадено събитие, която е поддържана от мнозинството и да отхвърлят тези, чието мнение се различава значително от тяхното (Kruglanski, Baldwin, 1993). Желанието за валидност във времето на направено заключение е свързано със замразяване на веднъж изградената позиция и отказа да се осмисли всяка противоречаща и нова информация. Често всяка неконсистентна информация бива интерпретирана в логиката на „изключението потвърждава правилото“ и по този начин се спира процесът на по-нататъшното ѝ обработване. Нуждата от правене на заключения се отнася до желанието да се стигне до заключение, което отговаря на съществуващото вече организирано познание (Kruglanski, 1990).

ПОТРЕБНОСТ ОТ ПРИКЛЮЧВАНЕ

Потребността от приключване (*Need for closure*) е част от теорията за създаването на знание, която се изгражда, за да обясни мотивационните аспекти при вземането на решения. Круглански и Уебстър (1990) дефинират нуждата от приключване като

„желание за мнение/отговор по даден въпрос, за да се избегне объркването, причинено от неопределеността“. Потребността от приключване е мотивационна тенденция да се търси структура, да се опростява съществуващата информация с цел да се избегне тревожността, породена от неопределеността. Тя може да бъде както функция на ситуацията, така и резултат на индивидуални различия. Множество изследвания потвърждават, че недостигът на време (Kruglanski & Freund), умствената умора (Webster, Richter & Kruglanski, 1995), шумове от заобикалящата среда (Kruglanski, Webster & Klem, 1993), употребата на алкохол (Webster, 1993) могат да засилят временно потребността от приключване. Процесът на формиране на познание/вярване за даден обект от социалната реалност се състои от две фази: генериране/създаване на хипотези и валидация на направените заключения в реалността. Колкото по-силна е Потребността от приключване, толкова е по-вероятно да се търсят източници за консенсусно валидизиране (Shah et.al, 1998). Круглански въвежда термина „познавателен авторитет“ („epistemic authority“), който се отнася до убеждаващата роля на другите при формирането на позиции по отношение на събития от заобикалящата ни реалност. Засилената потребност от приключване повишава вътрешно груповия фаворитизъм (Kruglanski, Mannetti, Pierro, & De Grada, 2006). Когато една хипотеза е в съответствие с нуждите и желанията на индивидите е много вероятно да се спре процесът на създаване на нова („желателно мислене“ или *wishful thinking*) (Kruglanski & Freund, 1983). Мотивацията към приключване определя не само колко информация да бъде взета под внимание преди вземането на решение, но определя и вида на самата информация (Kruglanski & Webster, 1996). Авторите описват мотивацията към приключване като континуум със силна потребност от приключване, от едната страна, и потребност да се удължи процесът на вземане на решения, от друга. Две тенденции повлияват начина на преработка на информацията – за незабавност

(urgency), която се проявява чрез „сграбчване“ (seizing), придържане към първото възможно решение и за постоянство (permanence), която се проявява чрез „замразяване“ (freezing) на придобитото познание, взетото решение във времето. Разграничителната линия между двата процеса е „точката на кристализация, когато вярването се превърне от вероятност в субективно стабилен факт“ (Kruglanski, 1990). Критерии за преминаване от прекристализация в стабилно вътрешно познание е рязкото покачване на субективното доверие във взетото решение, направената преценка. При засилената потребност от приключване хората обръщат внимание само на информацията, която може лесно да се интегрира в съществуващите в тях системи от вярвания (Sorrentino & Short, 1986). Силната потребност от приключване води до по-кратко информационно търсене и по-бързо правене на заключения за естеството на ситуацията (Kruglanski & Webster, 1996; Dougherty & Harbison, 2007). Индивидите със силна потребност от приключване са склонни да вземат своите решения по-бързо (Mayseless and Kruglanski, 1987). Те създават по-малко алтернативни хипотези за естеството на събитията/хората и много по-бързо се доверяват на направените преценки, което авторите описват като парадокс на необоснованото доверие (unfounded confidence paradox), (Mayseless & Kruglanski, 1987). При по-висока потребност от приключване индивидите са склонни да се осланят на прототипна информация, а не на диагностично изследване на ситуацията (Trobe & Bassok, 1983). Вземането на решения е съпроводено с по-малко търсене на допълнителна информация (Klein & Webster, 2000, Van Hiel, 2002). Заключенията по отношение на ситуацията си правят на базата на най-достъпната информация (Ford & Kruglanski, 1995). Когато решението е взето веднъж при засилената потребност от приключване, направените заключения са резистентни към убеждаващо въздействие (Kruglanski, Webster and Klem, 1993). След вземане на решение индивидите с повишена потребност от приключване изпитват

по-малко съжаление от направения избор (Mannetti, Pierro & Kruglanski, 2007). За да оправдаят „замразяването“ само върху тази информация, индивидите я разглеждат като единствено релевантна към направеното вече съждение. Те нечуват нови доказателства, информация, които заплашват валидността на направеното вече заключение и могат да доведат до когнитивен дисонанс. За разлика от тях индивидите с по-слаба мотивация към приключване се съмняват в качеството на взетото решение, отлагат формирането на крайна позиция и са склонни да интегрират всяка нова информация, за да се постигне по-обективна интерпретация на ситуацията.

ВЪПРОСНИК ЗА ИЗМЕРВАНЕ ПОТРЕБНОСТТА ОТ ПРИКЛЮЧВАНЕ

На базата на дългогодишни проучвания през 1994, Круглански и Уебстър разработват специализиран инструмент, който да измерва индивидуалните разлики в потребността от приключване. Те я дефинират като „желанието да се придобие крайна позиция по дадена тема като опозиция на неопределеността“ (Kruglanski, 1993).

Въпросникът се състои от 42 айтема, като отговорите са разположени в 6-степенна скала (1 е напълно несъгласен, а 6 напълно съгласен с твърдението). Айтемите съставят 5 отделни фактора:

1. Предпочитание за ред и структура („Мисля, че ясните правила и редът са в основата на успеха“); $\alpha = .8216$;

2. Предпочитание към предвидимост на бъдещия контекст („Не искам да влизам в ситуации без предварително да знам какво мога да очаквам от тях“); $\alpha = .7867$;

3. Афективен дискомфорт, причинен от неопределеността („По-добре да знам лошите новини, отколкото да съм в неведение“); $\alpha = .6656$;

4. Решителност по отношение на вземането на решения („Обикновено бързо вземам решение“) $\alpha = .7001$;

5. Затвореност към нова информация („Обикновено не обсъждам различ-

ни варианти преди да взема решения“); $\alpha = .6152$.

Индивидуалните разлики по отношение на Потребността от приключване (Need for closure) влияят на начина, по който информацията се събира, интерпретира и на базата, на която се взема решение. Псилната потребност от приключване води до по-бързо прекъсване на процеса на създаване на алтернативни хипотези за дадено събитие и хващане за най-удобната и позната алтернатива (Kruglanski & Webster, 1996). Индивидите с активирана мотивация за потребност от приключване са склонни да се сравняват само с поддържащи същите възгледи като техните (Kruglanski & Mayselless, 1989). Те са много по-склонни да се доверяват на информация, получена от познавателен авторитет, без да я подлагат на съмнение (Kruglanski & Webster, 1998). Хората се различават и по своята йерархия от познавателни авторитети (Bar, 1983, 1999). Повишената потребност от приключване влияе също така и на употребата на скорошно активирана от индивидите информация при правенето на заключение за нова ситуация. Пиеро и Круглански потвърждават това в експеримент (Pierro, Kruglanski, 2008), който се състои от две части. Първоначално участниците попълват въпросника за потребност от приключване и после са помолени да си припомнят образите на най-значимите за тях хора. Във втората част на експеримента, на участниците се дава информация за друго лице, с което на по-късен етап ще взаимодействат. То се описва в два варианта или като много близко до описанието, което те са дали на своите значими други, или описанието коренно се различава, от даденото от тях. След това на участниците е даден въпросник, който измерва спомена от информацията, дадена за третото лице. Нивото на трансфер е дефинирано като „пропорцията от твърдения, фалшиво припознати като включени в описанието на третото лице, които съответстват на описанието на значимите други от първата част от експеримента“ (Pierro & Kruglanski, 2008). Резултатите показват, че лицата с повишена потребност от при-

ключване са много по-склонни да описват третото лице само в термините, които са използвали за техните значими хора.

Индивидуалните различия в мотивацията към приключване определят и предпочитанията към групи с пропускливи/непропускливи граници. Високите стойности отразяват предпочитание към групи с по-строги правила за разширяване/приемане на нови членове (Kruglanski, Orehek & Fishman, 2008).

Засилената потребност от приключване влияе и на повишеното желание/ нужда от консенсус и съответно „отхвърляне на различността“ в рамките на дадена група и незачитане на различното мнение (opinion derivatives), (Shah, 1998; Kruglanski et al., 2002). Индивидите, имащи по-силна потребност от приключване търсят членства в групи, които да дават усещане за стабилна, консенсусно поддържана и споделена реалност (Hardin & Higgins, 1996).

Въпреки широкото приложение на въпросника за потребност от приключване към него има и критики, отнасящи се до факторната му структура. Нюбергер, Юдис и Уест оспорват 5-факторната структура на въпросника, предложена от Круглански и Уестбър (Newberg, Judice, West, 1997). Според тях скалата се състои от два фактора. Първият фактор, те обозначават като „предпочитание или нужда към опростена структура,“ като в него влизат айтемите от предпочитание към реда, нужда от предвидимост, афективен дискомфорт към неопределеността и затвореност към нова информация. Вторият фактор, според авторите включва единствено въпросите от скалата за решителност. Нюберг и екипът му изследват структурата на въпросника за потребност от приключване в 4 различни извадки в САЩ (Newberg, DeGrada, Mannetti, Atash, 1997). Изследванията не доказват категорично двуфакторната структура на въпросника. Дебатът между Нюберг и Круглански относно факторната структура на въпросника все още не е приключил. Необходими са допълнителни изследвания в различни културни контексти.

ПОТРЕБНОСТТА ОТ ПРИКЛЮЧВАНЕ ПРИ БЪЛГАРСКА ИЗВАДКА

Методиката „Потребност от приключване“ е преведена от трима експерти и изследването с нея е проведено с 374 изследвани лица, разпределени, както следва:

- Пол – 188 жени и 186 мъже;
- Възраст – 18-24 г. (115 и.л.); 25-35 г. (81 и.л.); 36-50 г. (83 и.л.); 51-60 г. (47 и.л.) и над 60 г. (21 и.л.);
- Местоживееене – София, големи градове (226 и.л.) и малки градове (123 и.л.)
- Образование – висше образование (155 и.л.) и средно образование (213 и.л.), 6 и.л. - без отговор.

1. Факторен анализ:

Направен е факторен анализ при рутирана матрица като надеждността е мерена по айтемите така, както са разпределени от рутирането с varimax матрица и метода – факториране по главните оси (Principal Axis Factoring).

Първи фактор, включва 6 айтема (6 - Установих, че добре подреденият живот с дневен график добре подхожда на темперамента ми; 22 - Вярвам, че подредеността и организираността са сред най-важните характеристики на успешния студент; 24 - Не харесвам да съм с хора, които действат импулсивно; 31 - Установих, че рутината ми помага да се радвам повече на живота; 32 - Радвам се на подредения и структуриран начин на живот; и 40 - Не харесвам непредсказуеми ситуации). Този фактор описва 9,18% от извадката. Алфа Кронбах на 6-те айтама спрямо първи фактор, е 0,773, което показва добрата му надеждност. Съдържанието на фактора в голяма степен отговаря на първи фактор от оригиналния въпросник – „Предпочитание за ред и структура“.

Втори фактор, включва 7 айтема (3- Не обичам неопределените ситуации; 8- Чувствам се некомфортно, когато не разбирам защо едно събитие се случва в моя живот; 10- Мразя, когато трябва да променя плановете си в последния момент; 11- Не обичам да влизам в ситуации, от които не знам как-

во да очаквам; 14 - Когато не знам отговора на даден въпрос се чувствам разстроен; 29 - Не харесвам, когато казаното от другите може да означава много неща; 34 - Обичам да имам място за всичко и всичко да си е на своето място). Този фактор описва 7,35% от извадката. Алфа на Кронбах е 0,694, който коефициент показва добра надеждност на фактора. Подобно на първия, така и вторият фактор съответства на втори фактор от оригиналния метод: „Предпочитание към предвидимост на бъдещия контекст“. В този фактор се включват айтеми, които биха могли да бъдат отнесени към 5-ти фактор на оригиналния метод, а именно – „Затвореност към нова информация“.

Трети фактор, съдържа 10 айтема и описва 6,79 % от извадката (4 - Не обичам въпроси, на които може да се отговори по много различни начини; 9 - Чувствам се раздразнен, когато някой не е съгласен с останалите членове на групата; 12 - Когато пазарувам трудно решавам какво точно искам; 16 - Бих могъл да се самоопределя като нерешителен; 17 - Мисля, че е забавно, когато променям плановете си в последния момент; 18- Радвам се на несигурността, когато попадам в нова ситуация, за която нямам предварителна информация; 19 - Моето лично пространство обикновено е хаотично; 21 - Обикновено се боря с решенията, които съм взел; 36 - Когато се опитвам да реша даден проблем виждам много възможни опции, което ме обърква; 39 - Обикновено не обмислям различните възможности преди да взема решение). Преобладаващата част от айтемите съдържателно се отнасят до трети фактор на оригиналния въпросник, а именно „Афективен дискомфорт, причинен от неопределеността“. Алфа на Кронбах е 0,717, с което се потвърждава надеждността на фактора.

Четвърти фактор, включва 7 айтема и описва 6,07 % от извадката. Включените айтеми са както следва: 13 - Когато се изправя пред проблем много бързо виждам кое е най-доброто решение; 15 - Обикновено взимам важни решения бързо и уверено; 20 - В повечето социални конфликти мога лесно да определя коя страна е пра-

ва и коя греши; 23 - Когато разглеждам повечето конфликтни ситуации мога да видя гледните точки и на двете страни; 27 - Когато мисля по даден проблем се запознавам с различните мнения по темата; 37 - Винаги виждам много възможни решения на проблемите, с които се сблъсквам; 38 - По-добре да знам лошите новини, отколкото да нямам информация. Смесово четвъртият фактор се доближава до същия в оригиналната методика („Решителност по отношение на вземането на решения“), но с допълнителен нюанс, включващ отвореност към различни гледни точки. Алфа на Кронбах е 0,671, което определя добра надеждност на фактора.

Петият фактор, съдържа 3 айтема и описва 5,49 % от извадката (28 - Харесва ми да знам постоянно какво мислят хората за мен; 30 - Досадно е, когато виждам как някой не може да си промени мнението дори, когато има доводи за това; 35 - Чувствам се неудобно, когато намеренията на другите не са ми ясни). Смесово факторът се отнася до *предпочитание към конформизъм*, което не съществува като самостоятелен фактор в оригиналния метод. Този фактор има коефициент 0,53 по Алфа на Кронбах.

Петият фактор, по данни на автора, не се очертава самостоятелно така, както оригинално е формулиран. Както отбелязахме по-горе, той частично се включва в първи фактор.

2. Демографски характеристики и потребност от приключване:

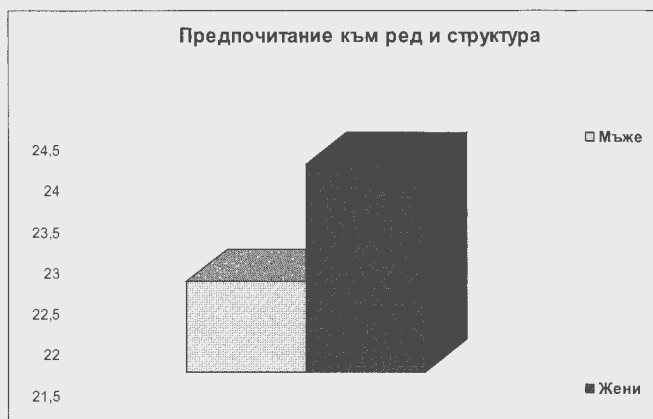
От всички фактори на потребността от приключване, полът влияе значимо само върху първия фактор. При жените стойностите са по-високи, т.е. в по-голяма степен имат потребност от яснота, сигурност, подреденост, предсказуемост. По останалите фактори разлики не се наблюдават.

Възрастта влияе значимо само върху Първи фактор и то е най-силно изразено при групата на най-възрастните - тези, които са над 60 години. Резултатите показват, че имаме значими разлики между отделните възрастови групи по този фактор. С нарастване на възрастта се увеличава

ТАБЛИЦА 1

Влияние на пола върху първи фактор. Предпочитание за ред и структура (яснота, сигурност, подреденост, предсказуемост)

Пол	N	Средни стойности	Стандартно отклонение	F	Степен на значимост
Жени	182	24,04	6,42	4,35	0,03
Мъже	176	22,61	6,54		
Общо	358	23,34	6,51		



ГРАФИКА 1. Разлики между мъже и жени по първи фактор

потребността от яснота, ред и сигурност като първи фактор на потребността от приключване.

Местоживеенето оказва влияние само върху втори фактор (предвидимост на бъдещия контекст). При другите фактори няма влияние. Хората от малкия град предпочитат по-голяма предвидимост на бъдещето и това ги прави по-нерешителни при вземане на решение и по-объркани при наличие на много възможности.

Само четвърти фактор е зависим от образованието. Хората със средно образование по-бързо решават проблеми, имат предпочитание към по-бърза ориентация във възможните алтернативи и мнения, в сравнение с изследваните лица с висше образование.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведеното изследване показва, че методиката на Уебстер и Круглански има добри характеристики по отношение измерване на конструкта „потребност от приключване“. Критиките, от страна на Нюбергер, Юдис и Уест, които оспорват 5-факторната структура на въпросника, не се потвърждават в данните от прилагането му върху българска извадка. Петте фактора се очертават и тук, но с частично разместване, като пети фактор се обединява с първи, а като пети се очертава нов фактор, наречен „предпочитание към конформизъм“. Демографските специфики при прилагането на въпросника са очаквани, което потвърждава разде-

ТАБЛИЦА 2
Влияние на възрастта върху първи фактор. Предпочитание към ред и структура

Възраст	N	Средни стойности	Стандартни отклонения	F	Степен на значимост
от 18 до 24 години	117	21,76	6,14	10	0
от 25 до 35 години	83	22,3	6,27		
от 36 до 50 години	86	23,87	6,4		
от 51 до 60 години	48	24,68	6,69		
над 60 години	22	30,27	4,21		
Общо	356	23,32	6,52		

ТАБЛИЦА 3
Значимост на разликите между различните възрастови групи по първи фактор.
Предпочитание към ред и структура

Възраст	Mean Difference (I-J)	Sig.	
от 18 до 24 години	от 25 до 35 години	,53197	1,000
	от 36 до 50 години	-2,10286	,181
	от 51 до 60 години	-2,91827	,105
	над 60 години	-8,50350*	,000
от 25 до 35 години	от 18 до 24 години	,53197	1,000
	от 36 до 50 години	-1,57089	,685
	от 51 до 60 години	-2,38630	,384
	над 60 години	-7,97152*	,000
от 36 до 50 години	от 18 до 24 години	2,10286	,181
	от 25 до 35 години	1,57089	,685
	от 51 до 60 години	-,81541	,999
	над 60 години	-6,40063*	,000
от 51 до 60 години	от 18 до 24 години	2,91827	,105
	от 25 до 35 години	2,38630	,384
	от 36 до 50 години	,81541	,999
	над 60 години	-5,58523*	,001
над 60 години	от 18 до 24 години	8,50350*	,000
	от 25 до 35 години	7,97152*	,000
	от 36 до 50 години	6,40063*	,000
	от 51 до 60 години	5,58523*	,001



Графика 2. Разлики между възрастовите групи по първи фактор. Предпочитание към ред и структура

Таблица 4

Влияние на местоживеенето върху втори фактор. Предвидимост на бъдещия контекст

Местоживеене	N	Средни стойности	Стандартно отклонение	F	Степен на значимост
София и големи градове	230	18,42	5,89	4,41	0,01
Малък град	133	19,99	6,87		

лителната способност на методиката. Значимост на данните показват трите фактора и по-точно влиянието на пола и възрастта върху първи фактор, местоживеенето върху втори фактор и образованието върху трети фактор.

Конструктът показва редица връзки с редица психологични характеристики, например с процеса на социално стереотипизиране (Kruglanski & Freund, 1983). Има множество изследвания, които потвърждават връзката между потребността от при-

Таблица 5

Влияние на образованието върху четвърти фактор. Решителност по отношение на вземането на решения

Образование	N	Средни стойности	Стандартно отклонение	F	Степен на значимост
Висше	145	21,46	3,86	8,37	0
Средно	204	22,66	3,78		
Общо	358	22,16	3,85		



Графика 3. Разлики между групите по местоживеене по отношение на втори фактор, предвидимост на бъдещия контекст



Графика 4. Разлики по образование по четвърти фактор, решителност по отношение на вземането на решения

ключване и десния авторитаризъм (Right Wing Authoritarianism - RWA), (Jost, 2003; Kossowska & Van Hiel, 2006).

Емпирично е доказана и връзката между потребността от приключване и ценностите по Шварц (Calogero R.; Bardi A.; Sutton, R.). Изследване, проведено от Уебстър и Круглански през 1994 отчита положителна корелация $r = .2877$. между потребността от приключване и въпросника за изследване нетолерантността към неопределеност (Intolerance of Ambiguity Scale). Връзка на конструкта потребност от приключване е отчетена и с въпросник за измерване на импулсивността $r = .2683$ (Tellegen, 1992). Съвсем логична е и положителната корелация $r = .2355$ на въпросника за потребност от структура (Need for structure Scale) с потребността от приключване. (Neuberg & Newsom, 1993)

Най-новите проучвания са свързани с изследване на връзката между повишената потребност от приключване и идеологията на тероризма. Високите стойности по въпросника се свързват със склонността на дадени индивиди да подкрепят по радикални ислямски групировки и в момента учените, изследвали проблема за потребността от приключване, активно работят по програми за дерадикализация (Bin Kader, 2009; Kruglanski & Gelfand, 2009).

Всички изброени изследвания са доказателство за широката приложимост на конструкта „потребност от приключване“ и необходимостта от разширяване на разбирането за него чрез изучаване на индивидуалните различия на неговото проявление.

ЛИТЕРАТУРА

- Андреева, Л. (2007). Социално познание и междуличностно взаимодействие, УИ «св.Климент Охридски».
- Стойчева, К.(2003). Толерантността към неопределеност, Лере Артис.
- Bar, R. (1983). Hierarchy of epistemic authority test. Unpublished MSc thesis, Tel-Aviv Univ.Bar, R.(1999). The impact of epistemic needs and authorities on judgement and decision making, Unpublished Ph. D. dissertation, Tel-Aviv Univ.
- Budner, S. (1962). Intolerance of ambiguity as a personality variable, *Journal of Personality*, Vol. 30, Issue 1, pp 29–50, March 196.
- Calogero, R., Bardi, A., Sutton, R. (2009). A need basis for values :Associations between the need for cognitive closure and value priorities. In: *Personality and Individual Differences*, Vol. 46, No. 2, , p. 154-159.
- Dougherty, M. R., & Harbison, J. I. (2007). Motivated to retrieve: How often are you willing to go back to the well when the well is dry? *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 33, 1108-1117.
- Ford, T. E., & Kruglanski, A. W. (1995). Effects of epistemic motivations on the use of accessible constructs in social judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 950-962.
- Hardin, C. D., & Higgins, E. T. (1996). Shared reality: How social verification makes the subjective objective. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of Motivation and Cognition: The Interpersonal Context* (Vol. 3, pp. 28–84). New York: Guilford Press.
- Gelman, A. (2003). Forming Voting Blocs and Coalitions as a Prisoner's Dilemma: A Possible Theoretical-Explanation for Political Instability, *Contributions to Economic Analysis & Policy*, Volume 2, Issue 1, Article 1.
- Jost, J., Kruglanski, A., Glaser, J., Sulloway, F. (2003). Political conservatism as motivated social cognition, *Psychological bulletin*, v.129, N3, 339-375.
- Kruglanski, A. W., & Maysel, O. (1988). Contextual effects in hypothesis testing: The role of competing hypotheses and epistemic motivations. *Social Cognition*, 6, 1-20.
- Webster, D. M. & Kruglanski, A. W. (1998). Cognitive and social consequences of the motivation for closure. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *The European review of social psychology*, Vol. 8. New York, NY, US: John Wiley & Sons.
- Kruglanski, A. W., Pierro, A., Manetti, L. & DeGrada, E. (2006). Groups as epistemic providers: Need for closure and the unfolding of group centrism. *Psychological Review*, 113, 84-100.
- Kruglanski, A., & Freund, T. (1983). The freezing and un-freezing of lay-inferences: Effects on impression primacy, ethnic stereotyping and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 448-468.
- Kruglanski, A. W., & Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind: "Seizing" and "Freezing". *Psychological Review*, 103, 263-283.
- Kruglanski, A. W. (1995). Implicit theory of personality as a theory of personality. *Psychological Inquiry*, 6, 301-304.
- Kruglanski, A. W. (1997). Time for Action: A comment on professor Amerio's essay. *Giornale Italiano di Psicologia*.

- Kruglanski, A. W., & Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind: „Seizing“ and „freezing“. *Psychological Review*, 103, 263-283.
- Kruglanski, A. W., Webster, D. M., & Klein, A. (1993). Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 861-876.
- Kruglanski, A. W. (1990). Lay epistemic theory in social cognitive psychology. *Psychological Inquiry*, 1, 181-197. (Target article for peer commentary).
- Kruglanski, A., & Baldwin, M. W., & Towson, S. (1983). The lay epistemic process in social cognition. In M. Hewstone (Ed.), *New developments in attribution theory*. Oxford: Blackwell.
- Kruglanski, A.W., Webster, D.M., & Klem, A. (1993). Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(5), 861-876.
- Kruglanski, A.W., & Fishman, S. (2009). What makes terrorism tick? Its individual, group, and organizational aspects. *Revista de Psicologia Social*, 24, 139-162.
- Kruglanski, A.W. (2006). *The psychology of closed mindedness*. New York: Psychology press.
- Van Hiel, A., Duries, B., Kossowska, M. (2006). The presence the left-wing authoritarianism in Western Europe and its relationship with conservatism ideology. *Political psychology*, 27, 769-793.
- Levy, S., Plaks, J., Hong, Y., Chiu, C., Dweck, C. (2001). Static versus dynamic theory and the perception of groups: different routes to different destination. *Personality and social psychology review*, 5, 156-168.
- Kruglanski, A. W., Pierro, A., Manetti, L. & DeGrada, E. (2006). Groups as epistemic providers: Need for closure and the unfolding of group centrism. *Psychological Review*, 113, 84-100.
- Maysseless, O., & Kruglanski, A. W. (1987). Accuracy of estimates in the social comparison of abilities. *Journal of Experimental Social Psychology*, 23, 217-229.
- Neuberg, S. L. & Newsom, J. (1993). Individual differences in chronic motivation to simplify: Personal need for structure and social-cognitive processing. *Journal of personality and social psychology*, 65, 113-131.
- Neuberg, S.L., Judice, T.N., & West, S.G. (1997). What the Need for Closure Scale measure and what it does not: Toward differentiating among related epistemic motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1396-1421.
- Pierro, A., Leder, S., Manetti, L., Higgins, E.T., & Kruglanski, A.W., Aiello, A. (2008). Regulatory mode effects on counterfactual thinking and regret. *Journal of Experimental Social Psychology*.
- Shah, J. Y., Kruglanski, A.W., & Thompson, E. P. (1998). Membership has its (epistemic) rewards: Need for closure effects on ingroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 383-393.
- Sorrentino, R. & Short, J. (1986). Uncertainty orientation, motivation and cognition. In R.M. Sorrentino & E.Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (pp.379-403). NY: Guilford press.
- Taylor, S., Crocker, J. (1981). Schematic bases of social information processing. In *Social cognition*, (Eds.) Higgins, T., Herman, P., Hillsdale, N.J.: Erlbaum Assoc., 89-134.
- Tellegen, A. (1982). Brief manual for the Multidimensional personality questionnaire. Non published manuscript.
- Trope, Y., Bassok, M. (1983). Information gathering strategies in hypothesis-testing. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19(6):560-576.
- Webster, D. M., Richter, L., & Kruglanski, A. W. (1996). On leaping to conclusions when feeling tired: Mental fatigue effects on impressionary primacy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 181-195.
- Webster, D. M. (1993). Motivated augmentation and reduction of the overattribution bias. *Journal of personality and social psychology*, 65, 261-271.

INDIVIDUAL FEATURES IN NEED FOR CLOSURE IN BULGARIAN SAMPLE

Antoaneta Hristova, Boryan Andreev, Dilyana Veleva

Abstract. *The article presents the application of the method for determining the Kruglanski and Webster's need for closer (Kruglanski, 1993). The need for closure is a psychological construct that is based on the lay epistemic theory and explains the motivational aspects of decision making. Widely applied construct raises serious discussions about its factor structure. Implementation in Bulgaria is part of a study of psychological characteristics in the context of political orientations. The publication focuses on the results for some individual characteristics in the event of the need for closure, as well as the factor structure of the methodology. Factor analysis clearly shows formation of four factors identical to the original methods and release of the fifth, which is partially included in the first factor. The results showed a preference for women and older people to the first factor, i.e. preference for order and structure. Respondents from small towns are more pronounced preference for predictability of future context, while those with secondary education - to perform the determination in future decisions.*

Key words: need for closer, lay epistemic theory, decision making

Assoc. Prof. Antoaneta Hristova graduated in psychology from the Sofia University "St. Kliment Ohridski". Her Ph.D. thesis was at the Institute of Psychology – Bulgarian Academy of Sciences and she was habilitated in the field of social psychology. Specialized client-centered counseling at International Institute of person-centered approach in Switzerland and Political Psychology in the United States at ISPP. There are a number of publications in the field of political speech and political leadership. Chief editor of the Journal Psychological Research.

Доц. д-р Антоанета Христова е завършила психология в Софийски университет „Св. Климент Охридски“, защитава дисертация в Института по психология – БАН и се хабилитира в сферата на социалната психология. Специализира клиенто-центрирано консултиране в Международния институт по личностно-центриран подпод в Швейцария и политическа психология в САЩ към ISPP. Има редица публикации в областта на политическото говорене и политическото лидерство. Главен редактор на сп. Психологични изследвания.

Sen. assist. Boryan Andreev – Institute for Population and Human Studies – BAS

Гл. ас. Борян Андреев – Институт за изследване на населението и човека при БАН

Assist. Dilyana Veleva – Institute for Population and Human Studies – BAS

Ас. Дяляна Велева – Институт за изследване на населението и човека при БАН