



Original Article: PARADOSSO SCELTA LIMITATA

Citation

Zobnin A. V. Paradosso scelta limitata. *Italian Science Review*. 2014; 4(13). PP. 354-356.
Available at URL: <http://www.ias-journal.org/archive/2014/april/Zobnin.pdf>

Author

Alexey V. Zobnin, Ivanovo State University, Russia.

Submitted: April 3, 2014; Accepted: April 15, 2014; Published: April 27, 2014

Paradossi di scelta razionale, piuttosto saldamente preso posto nel sistema interdisciplinari paradossi scientifici. Il paradosso della scelta, con una posizione interdisciplinare, può essere definita come una situazione di scelta, avendo una rigorosa spiegazione o interpretazione logica, ma con le idee divergenti circa i reali risultati di tali scelte. Paradossi inerenti alla scelta inizialmente, perché nel processo di selezione incontro individuale e di prendere in considerazione molti fattori esistenti nell'ambiente esterno. [1] Sin dai tempi antichi, l'uomo ha cercato di imparare un razionale realtà modo circostante, che ha portato alla comparsa di un gran numero di paradossi della scelta razionale. La comprensione di questi fenomeni è necessario per comprendere la complessa specificità multiforme della cosiddetta scelta limitata.

L'essenza della scelta limitata può essere rappresentato graficamente con l'ausilio della seguente semplice precedente "nel mercato."

È come un acquirente arriva al mercato per comprare della frutta. Vedendo il vostro interesse ad acquisire il venditore si sforza di dimostrare che molto più utile mele pere, cioè genera le preferenze individuali, senza informazioni iniziali su cosa esattamente frutta che ti piace. Si sta tentando di portare al concessionario e chiedere che tutto indifferente e pere e le mele, come si preferisce angurie. In risposta a convincervi

che c'è solo l'attuazione di pere e mele e angurie saranno consegnati successivamente. Come una persona razionale, si hanno tre possibili strategie per il futuro comportamento: 1) rifiutare di acquistare a tutti e l'ora di essere consegnato cocomeri (questo risultato in grado di soddisfare i vostri bisogni percepiti, ma sarà notevolmente ritardato nel tempo); 2) d'accordo con le argomentazioni del venditore e acquista pere, sapendo che inizialmente non utilizzerà loro (questo risultato non soddisfa le vostre esigenze, ma consente di non litigare con il venditore, è il tuo buon amico); 3) cercare di dimostrare che non peggiori mele pere ;questo risultato meno preferibile perché può portare a conflitti interpersonali tra voi e il venditore.

Nella situazione di cui sopra, si scopre che due dei tre possibili esiti delle vostre preferenze si formano sotto il dominio del parere del venditore, determina le regole di condotta sul mercato, e questa è una manifestazione del paradosso della scelta limitata, identificati nel corso dello studio l'autore di questo articolo "Teoria e Metodologia analisi di consultazione internazionale" [2]. Nelle opere successive sono stati specificati i contenuti di copyright e l'essenza del paradosso, vi base di prove della sua esistenza nella comunicazione socio-politica internazionale (incontri, consultazioni, scambi di opinioni, ecc) [3, 4].

Ufficializzato la formulazione originaria del paradosso della scelta limitata è la seguente:

Se nel processo di preferenze di comunicazione socio-politiche dei suoi membri sono formate dal dominio completo dei fattori procedurali, abbiamo ordinato una serie limitata di scelte quando somministrato alternative.

Il paradosso di una selezione limitata di vita quotidiana che si riflette nel fatto che la maggior parte delle opzioni è determinato da scelte umane influenzate da numerosi limiti: limiti di logica razionale, le restrizioni alla straniera e dell'ambiente istituzionale (procedure), vincoli, pensiero individuale (principi etici), o formate un altro individuo o gruppo di persone.

Interamente è anche interessante notare che la scelta razionale di molte alternative è strettamente informativo e natura analitica, in questo caso possiamo parlare di limitazioni definite nella Tabella 1.

La maggior parte della scelta limitata è di natura comportamentale, legati all'inflazione con la psicologia umana. Indagato da noi paradosso ha due possibili conseguenze:

Numero Corollario 1. Trovare sempre ragione, quando un gruppo di comunicazione sarà utile a falsare le loro preferenze personali (una conseguenza della manipolazione delle preferenze).

Sistemi di comunicazione numero Corollario 2. Presentano sempre imprevedibile comunicazione del partito fattore esterno (una conseguenza di fattori esterni).

Evitare queste conseguenze è possibile solo se il completo isolamento partner di comunicazione, che è improbabile nelle attuali condizioni di organizzazione di trattative, consultazioni e altre forme di mediazione degli interessi.

Il paradosso della scelta limitata è una situazione specifica in cui il comportamento (scelta informata) individui determinati fattori principalmente procedurali. Il paradosso è molto meno impatto sulle decisioni individuali piuttosto che le restrizioni imposte dal soggetto nel processo di selezione. Questo potrebbe indicare il fatto che dei sei tipi di restrizioni sono puramente quattro attitudinal. Ci saranno sempre ragione, quando un partner di comunicazione in una situazione di paradosso selezione limitata sarà utile a falsare le loro preferenze personali.

References:

1. Zobnin A.V. 2014. Rational choice - it's a myth? The paradox in the system limited choice paradoxes: lecture notes.
2. Zobnin A.V. 2008. Theory and methodology of analysis of international consultations. Ivanovo: Publisher "Ivanovo State University".
3. Zobnin A.V. 2013. Between institutional arrangements and collective choice: "paradox of limited choice" in international consultations. Maze . Journal of Social and Humanities Research. Pp. 111-123.
4. Zobnin A.V. 2013. Theory and methodology of analysis of international consultations in international intergovernmental organizations. Ivanovo: Publisher "Ivanovo State University".
5. Arrow K. Social 1963. New Haven: Yale University Press.
6. Gibbard A. 2003. Thinking How to Live. N.Y.; London: Harvard University Press.
7. Howard N. 1971. Paradoxes of Rationality: Theory of Metagames and Political Behavior. Cambridge: MIT Press.
8. Schwartz B. 2004. The Paradox of Choice: Why More Is Less. N.Y.: Harper Collins.

Tabella 1

Tipo e natura delle restrizioni di scelta.

| Nome restrizioni | Natura delle restrizioni | Tipo di restrizioni |
|------------------|--|---------------------|
| Razionale | Schemi tipici razionali non sono sempre in grado di spiegare il comportamento dell'individuo nella sfera politica. Scelta razionale si realizza in presenza di tre condizioni fondamentali (assiomi K. J. Arrow) preferenze transitive, cercando di massimizzare il loro beneficio individuale, informazioni complete sulla situazione. [5] Schemi razionali sono preferibili a spiegare il comportamento economico dei soggetti della politica e della gestione [6]. | Behavioral |
| Genere | Uomini tendono sostanziale semplificazione dei problemi nell'analisi della situazione, per questo motivo, è più facile prendere una decisione, una scelta per loro non è così controversa e dolorosa. Le donne di solito scelgono soluzioni aggregate che soddisfino gli interessi comuni, mentre gli uomini sono più inclini a soluzioni ottimali per soddisfare le loro esigenze personali (gli elementi del "ego maschile"). In situazioni di incertezza e mancanza di informazioni, le donne spesso hanno una risposta diretta, ma gli uomini di solito scelgono le decisioni sbagliate. | Behavioral |
| Industria | Conoscenza del settore e definisce la specifica utilizzata nella scelta dei metodi e tecnologie, molti dei quali sono unici per il dominio specifico. | No comportamentale |
| Gioco | Quando viene utilizzato nel processo di selezione della teoria dei giochi nelle sue varie versioni, sviluppate da dipendenti della RAND Corporation, essere consapevoli del fatto che questi sviluppi teorici non spiegano il comportamento degli attori che agiscono su impulsi emotivi. Porre rimedio a questa situazione è possibile con la teoria e la teoria del dramma metagame matematico britannico N. Howard [7]. | Behavioral |
| Situazionale | Il principio dello sviluppo situazionale o multivariata studio della situazione politica determina la gamma dei vincoli situazionali scelta in condizioni di incertezza e il limite di tempo. | Mixed |
| Intuitivo | In analisi non lineare e di selezione, sulla base di schemi intuitivi spesso violati logica meccanismo interpretazione generale dei risultati del lavoro di analisi e la loro dimostrabilità. [8] | Behavioral |