

چه تصمیماتی را نشسته و ایستاده بگیریم؟

بر اساس پژوهش جدید، افراد به صورت ایستاده بهتر می‌توانند درباره پرسش‌های انتزاعی فکر کنند و به صورت نشسته نیز بهتر می‌توانند با موضوعات عملی برخورد داشته باشند.



بر اساس پژوهش جدید، افراد به صورت ایستاده بهتر می‌توانند درباره پرسش‌های انتزاعی فکر کنند و به صورت نشسته نیز بهتر می‌توانند با موضوعات عملی برخورد داشته باشند.

به گزارش سرویس پژوهشی خبرگزاری دانشجویان ایران (ایسنا)، محقق حاضر در این مطالعه همچنین بر این باور است نشستن در یک صندلی بلند می‌تواند برنامه‌ریزی مالی درازمدت را ارتقا دهد.

این مطالعه توسط پنکاج آگاروال از دانشگاه تورنتو اسکاربورو و مدرسه مدیریت روتمان انجام شده است.

سوژه‌های آزمایشی وی معتقد بودند زمانی که از لحاظ فیزیکی در جای بلندتری بودند، توانستند رویکرد جامع‌تری به یک تصمیم داشته باشند.

به گفته آگاروال، قراردادن قفسه‌ها در سطح بالاتر یک فروشگاه، القای ویژگی‌های غنی، کارکردهای ارجح یا عملکرد کالاهایشان را ارتقا می‌بخشد.

وی این پدیده را به «تفسیر روانی» نسبت می‌دهد. شخصی که در وضعیت تفسیر روانی بالاتری قرار دارد، تصمیمات را بر اساس پرسش‌های "چرا" اتخاذ می‌کند در حالی که ذهنی با سطح پایین‌تر بر لجستیک (آمادگاری) فوری "چگونه" متمرکز است.

در این نمونه بین عبارت "چرا به این میز نیاز دارم" و "چگونه باید آن را در دفترم جا دهم" تفاوت وجود دارد.

طی شش مطالعه که شامل سوژه‌هایی در ارتفاعات مختلف بود، تیم علمی دریافت ارتفاع فیزیکی بر رویکرد جامع و بالا یا رویکرد پایین به تصمیمات موثر است.

جزئیات این مطالعه در مجله Marketing Research منتشر شد.