

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ПРИВАТНИЙ ЗАКЛАД
«ДНІПРОВСЬКИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ

Кафедра психології

На правах рукопису

ОСТАПЕНКО ЯНА ВІКТОРІВНА

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УМОВАХ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Спеціальність: 053 Психологія
(код)
Освітня програма Психологія
Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра

Науковий керівник:

Пріснякова Людмила Макарівна,
кандидат психологічних наук,
доцент

РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАХИСТУ

Протокол засідання кафедри

№ 10 від 15.01.2024

Завідувач кафедри

Людмила ПРІСНЯКОВА

Нормоконтроль

Наталія СЕРГІЄНКО

Дніпро, 2024

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ПРИВАТНИЙ ЗАКЛАД
«ДНІПРОВСЬКИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ

Кафедра	<u>психології</u>
Освітній ступінь	<u>магістр</u>
Спеціальність	<u>053 Психологія</u>
Освітня програма	<u>«Психологія»</u>

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри психології

Людмила
(підпис) **ПРИСНЯКОВА**

16.02.2024

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

ОСТАПЕНКО ЯНИ ВІКТОРІВНІ

Тема роботи: «Особливості прийняття рішень в умовах економічної та політичної нестабільності»

Науковий керівник: Пріснякова Людмила Макарівна,
кандидат психологічних наук, доцент

3. Строк подання роботи на кафедру: 14.02.2024

4. Мета кваліфікаційної роботи полягає у теоретичному дослідженні процесу прийняття рішень в умовах нестабільності у психологічній науці та проведенні емпіричного дослідження для з'ясування впливу індивідуально-типологічних характеристик особистості на прийняття рішення

5. Завдання кваліфікаційної роботи:


- провести аналіз теоретико-методологічних підходів до вивчення процесів прийняття рішень в психології;
- дослідити теоретичні основи невизначеності та її вплив на процес прийняття рішень в умовах сучасної економічної та політичної ситуації;

- підібрати психологічні методики для діагностики індивідуально-типологічних характеристик особистості та її поведінки при прийнятті рішень;
- провести емпіричне дослідження для перевірки висунутої гіпотези про зв'язок індивідуально-типологічних особливостей з прийняттям рішень;
- зробити аналіз та інтерпретацію отриманих даних з метою підтвердження або спростування висунутої гіпотези.


КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вступ	жовтень 2023 р.	виконано
2.	I Розділ	листопад 2023 р.	виконано
3.	II Розділ	грудень 2023 р.	виконано
4.	III Розділ	січень 2024 р.	виконано
5.	Робота в цілому	лютий 2024 р.	виконано

Науковий керівник


 (підпис) Людмила ПРИСНЯКОВА

Здобувач вищої освіти


 (підпис) Яна ОСТАПЕНКО

Дата видавання завдання 16.09.2023 р.

АНОТАЦІЯ

Остапенко Я. В. Особливості прийняття рішень в умовах економічної та політичної нестабільності / Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «магістр» за спеціальністю 053 Психологія (освітньо-професійна програма «Психологія»). ВВПЗ ДГУ, Дніпро, 2024.

Актуальність дослідження обумовлена тим, що сучасне суспільство пред'являє до людини суттєві вимоги щодо якості та одночасно швидкості прийняття рішень. В той самий час висока ступінь змін у внутрішніх та зовнішніх умовах, яка є характерною для українського суспільства останніх років (а також для світової соціально-економічної ситуації загалом), значно ускладнює процес прийняття рішень. Оскільки істотний вплив на зовнішні фактори середовища в такій ситуації неможливий, тому саме внутрішні фактори прийняття рішень і стилі реагування особистості в невизначених ситуаціях стають життєво важливими сферами досліджень у психології, бо саме вони дають уявлення про поведінку людини та механізми подолання стресу в умовах невизначеності.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена аналізу процесу прийняття рішень в умовах невизначеності та нестабільності.

Метою дослідження є аналіз впливу індивідуальних та типологічних особливостей особистості на стратегії прийняття рішень в умовах нестабільності.

Гіпотеза дослідження полягає в тому, що основні характеристики процесів ухвалення рішення обумовлені індивідуально - типологічними особливостями, характером діяльності і специфікою оброблюваної інформації.

Структура роботи: робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, переліку використаних джерел (93 найменування), 34 таблиці, 24 рисунки та 8 додатків. Обсяг основного змісту кваліфікаційної роботи становить 109 сторінок.

Робота включає теоретичне узагальнення підходів і концепцій прийняття рішень та емпіричне дослідження для перевірки гіпотези про зв'язок між

індивідуально-типологічними особливостями та прийняттям рішень. Вона виявляє ключові компоненти процесу прийняття рішень, аналізує сучасні умови невизначеності та їх вплив на прийняття рішень, розглядає психологічні чинники цього процесу та пропонує методики для діагностики і прогнозування поведінки прийняття рішень.

Результати дослідження свідчать про те, що процес прийняття рішень є складним і комплексним явищем, що включає не лише об'єктивні фактори, такі як обмежений час, багатозадачність і рівень інформації про ситуацію, але також суб'єктивні фактори, такі як індивідуально-психологічні особливості особистості, що опосередковують регуляцію рішень і дій саме в ситуаціях невизначеності.

Проведене емпіричне дослідження підтвердило гіпотезу про існування зв'язку між індивідуально-типологічними особливостями особистості та її стратегіями прийняття рішень, що особливо актуальним в умовах невизначеності та нестабільності.

Значущість роботи: об'єктивні закономірності дослідження можуть бути використані під час проведення профвідбору, психологічного консультування та навчання професіоналів, робота яких містить у собі процес прийняття рішень у високо невизначених ситуаціях, а також для подальшого дослідження феномену прийняття рішень.

Ключові слова: прийняття рішень, невизначеність, індивідуально-типологічні особливості

Список публікацій здобувача вищої освіти:

1. Пріснякова Л., Остапенко Я. Вплив темпераменту на психологічну стійкість в ситуації прийняття рішень // Current challenges of science and education. Proceedings of the 5th International scientific and practical conference. (Сучасні виклики науки та освіти. Матеріали 5-ї Міжнародної науково-практичної конференції). MDPC Publishing. Berlin, Germany. 2024. Pp. 408-412.

2. Пріснякова Л., Остапенко Я. Вплив індивідуально-типологічних особливостей особистості на процес прийняття рішень // Science and society:

modern trends in a changing world. Proceedings of the 2nd International scientific and practical conference. MDPC Publishing. Vienna, Austria. 2024. Pp. 419-422.

ABSTRACT

Ostapenko Y. V. Features of decision-making in conditions of economic and political instability / Qualification work for obtaining a master's degree in specialty 053 «Psychology» (educational and professional program «Psychology»). Higher educational private institution DHU, Dnipro, 2024.

The relevance of this study stems from the significant demand's modern society places on individuals regarding both the quality and speed of decision-making. The rapid changes in both internal and external conditions, which have characterized Ukrainian society in recent years—as well as the global socio-economic environment—substantially complicate the decision-making process. In such scenarios, where external environmental factors are beyond significant influence, the internal determinants of decision-making and personal response styles to uncertainty become crucial research domains in psychology. They shed light on human behavioral patterns and stress-coping mechanisms under uncertain conditions.

The final qualification work focuses on analyzing the decision-making process amid uncertainty and instability.

The objective of this study is to examine the impact of individual and typological personality traits on decision-making strategies under unstable conditions.

The hypothesis posits that the defining attributes of decision-making processes are influenced by individual and typological traits, the nature of the task, and the specifics of the processed information.

The structure of the work includes an introduction, three chapters, conclusions for each chapter, general conclusions, a bibliography with 93 entries, 34 tables, 24 figures, and 8 appendices. The volume of the main content of the qualification work is 109 pages.

This work comprises a theoretical synthesis of decision-making approaches and concepts, as well as an empirical investigation to validate the hypothesized relationship between individual-typological traits and decision-making. It delineates the critical components of the decision-making process, assesses the current conditions of

uncertainty and their influence on decision-making, scrutinizes the psychological factors at play, and proposes diagnostic and prognostic methods for decision-making behaviors.

The study's findings reveal that the decision-making process is multifaceted, encompassing not only objective factors such as time constraints, multitasking, and information level about the situation, but also subjective elements like individual psychological traits that mediate the regulation of decisions and actions under uncertainty.

The empirical research substantiated the hypothesis of a correlation between the individual-typological features of a person and their decision-making strategies, which is particularly pertinent in uncertain and unstable conditions.

The study's significance lies in its objective findings, which have practical applications in vocational selection, psychological counseling, and the training of professionals engaged in decision-making in highly uncertain contexts, and can inform further research into the decision-making phenomenon.

Keywords: decision-making, uncertainty, individual-typological features

List of publications of the applicant for higher education:

1. Пріснякова Л., Остапенко Я. Вплив темпераменту на психологічну стійкість в ситуації прийняття рішень // Current challenges of science and education. Proceedings of the 5th International scientific and practical conference. (Сучасні виклики науки та освіти. Матеріали 5-ї Міжнародної науково-практичної конференції). MDPC Publishing. Berlin, Germany. 2024. Pp. 408-412.

2. Пріснякова Л., Остапенко Я. Вплив індивідуально-типологічних особливостей особистості на процес прийняття рішень// Science and society: modern trends in a changing world. Proceedings of the 2nd International scientific and practical conference. MDPC Publishing. Vienna, Austria. 2024. Pp. 419-422.

ЗМІСТ

ВСТУП	10
РОЗДІЛ 1. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ УХВАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ РІШЕНЬ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ЗАКОРДОНИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ПСИХОЛОГІВ.....	14
1.1. Прийняття рішень. Динаміка поглядів на процес прийняття рішень в психологічних дослідженнях	14
1.2. Вплив невизначеності на процес прийняття рішень.....	32
1.3. Ризик та невизначеність в сучасних умовах.....	39
Висновки до розділу 1	46
РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ТА ПІДБІР МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ.....	54
2.1. Обґрунтування організації дослідження та визначення полігону й складу учасників емпіричного дослідження.....	54
2.2. Сприйняття часу в психології	58
Висновки до розділу 2	63
РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ХАРАКТЕРУ ЗВ'ЯЗКУ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ та ефективності прийняття рішення	65
3.1. Результати діагностики по методиці Д. Кейрсі	65
3.2. Результати діагностики по методиці Г. Айзенка	70
3.3. Результати діагностики за опитувальником РПСО «Рельєф психічного стану особистості» (О. О. Прохоров).....	73
3.4. Результати методики визначення стрессостійкості й соціальної адаптації (Т. Холмса й Р. Раге).....	77
3.5. Методика визначення рівня перцептивно-невербальної компетентності (Г. Розен)	79
3.6. Опитувальник «Мотивація успіху і боязнь невдачі» (Реан А.А.)	82
3.7. Психологічна оцінка організаторських здібностей особистості в рамках організованої групи (Л. І. Уманський, А. Н. Лутошкін, А. С. Чернишов, Н. П. Фетіскін).....	83
3.8. Методика «Тайм-синдром менеджера» (Н. Водоп'янова)	95
Висновки до розділу 3	103
ВИСНОВКИ.....	107
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	110
ДОДАТКИ.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.

ВСТУП

Актуальність дослідження обумовлена тим, що сучасне суспільство пред'являє до людини суттєві вимоги щодо якості та одночасно швидкості прийняття рішень. Від прийнятих рішень залежить досягнення цілей людини, його рівень життя, а якщо взяти в сукупності рішення індивідів, то від них залежить добробут суспільства в цілому. В той самий час висока ступінь змін у внутрішніх та зовнішніх умовах, яка є характерною для українського суспільства останніх років (а також для світової соціально-економічної ситуації загалом), значно ускладнює процес прийняття рішень. Це збільшує ризики, робить планування складним, унеможлиблює точну прогностичну оцінку можливих змін у найближчій та віддаленій перспективі. Нестабільність у політиці та економіці визначається непередбачуваністю подій, відсутністю чітких шляхів розвитку та постійним коливанням параметрів оточуючого середовища. У психологічному контексті, умови політичної та економічної нестабільності можна розглядати як ситуацію невизначеності, яка породжує високий рівень когнітивного навантаження та емоційного стресу для індивіда.

Важливість дослідження полягає у визначенні поведінки людини в ситуаціях невизначеності та дефіциту достовірної інформації. Згідно з багатьма дослідниками, особливості прийняття рішень об'єднують когнітивні, особистісні та емоційні компоненти, які взаємодіють і одночасно визначають схильність людини до ризикованої поведінки та її орієнтацію в ситуації, що склалася [17;18;62;64].

Проблематика прийняття рішень (decision making) в складних умовах діяльності достатньо глибоко вивчена в західній психології (Д. Каннеман, А. Тверски, А. Айзен (соціальна психологія), Г. Клайн, Г. Кунц, М. Мескон, Дж. Нейманн, П. Скотт, С. Епстайн, С. Гонсалес); серед українських фахівців її досліджують В. Ю. Артемов, М. П. Бутко, Л. М. Карамушка, О. А. Чеботарьова, О. С. Ковальчук, В. Чернобровкін, І. В. Сингаївська, О. Саннікова, О. Санніков, Л. Помиткіна, Є. Степура та ін.

Проблема прийняття рішень у сучасному соціально-економічному та політичному контексті є активним об'єктом наукових досліджень, зосереджених у галузях організаційного управління [6;7], нейробіології [31], військовій справі [60;65] та інших напрямках [20;37;56].

У психології прийняття рішень виокремлюють чотири групи чинників, що впливають на процес здійснення вибору: чинники ситуаційних впливів (наприклад, невизначеність) [23;57]; чинники, що визначаються характером завдання, як-от: прагнення до раціонального ухвалення рішень з метою одержання власної вигоди та мінімізації втрат, які тягнуть за собою негативні емоції [32;54]; чинники, пов'язані з особистісними та віковими характеристиками, а саме: прийняття/уникнення ризику та пов'язана з ним імпульсивність; чинники, що мають провідне значення під час ухвалення рішень у групі [24;65].

Актуальним є також розгляд процесу ухвалення рішень не лише в контексті психології управління, а й у контексті повсякденності будь-якої людини. Тому що нас оточують результати ухвалених нами побутових, особистих, професійних, соціальних рішень, а знаючи особливості процесу їхнього ухвалення, можливе коригування всього алгоритму.

Тому вважаємо, що важливим напрямком досліджень є вивчення психологічного змісту та особливостей процесу прийняття рішень особистістю в умовах економічної та політичної нестабільності.

Об'єкт дослідження: процес прийняття рішень в умовах невизначеності та нестабільності.

Предмет дослідження: взаємозв'язок індивідуально-типологічних характеристик особистості з особливостями прийняття рішень в умовах невизначеності та нестабільності.

Мета дослідження: виявити вплив індивідуально - типологічних характеристик особистості на особливості прийняття рішення та їх ефективності.

Гіпотеза дослідження полягає в тому, що основні характеристики процесів прийняття рішення обумовлені індивідуально - типологічними особливостями, характером діяльності і специфікою оброблюваної інформації.

Задачі дослідницької роботи спрямовані на виконання наступних завдань:

1. Провести аналіз теоретико-методологічні підходів до вивчення процесів прийняття рішень в психології.
2. Дослідити теоретичні основи невизначеності та її вплив на процес прийняття рішень.
3. Оцінити ступінь невизначеності та нестабільності в умовах сучасної економічної та політичної ситуації.
4. Провести підбір та апробації психологічних методик для діагностики індивідуально-типологічних характеристик особистості.
5. Провести емпіричне дослідження для перевірки висунутої гіпотези про зв'язок індивідуально-типологічних особливостей з прийняттям рішень.
6. Зробити аналіз та інтерпретацію отриманих даних з метою підтвердження або спростування висунутої гіпотези.

Для реалізації поставлених у роботі завдань було використано такі **методи дослідження**:

Теоретичні – теоретичний аналіз та систематизація наукової літератури з теми дослідження, порівняння, узагальнення теоретичних та експериментальних даних, представлених у психологічній літературі;

Емпіричні – методика Д. Кейрсі; методика ЕРІ Р. Айзенка; опитувальник РПСО «Рельєф психічного стану особистості» О.О. Прохорова; методика Холмса й Раге; методика Г. Розена; опитувальник «Мотивація успіху і боязнь невдачі» (Реан А. А.); методика експертної оцінки організаторських здібностей (Л. Уманський, А. Лутошкін, А. Чернишов, Н. Фетіскін); опитувальник Н. Водоп'янової "Тайм-синдром менеджера".

Статистичні – опрацювання даних відбувалося за допомогою програми IBM SPSS Statistics 19.0.

Теоретична значущість: проаналізовано вітчизняні та зарубіжні дослідження за темою прийняття рішень; розглянуті визначення поняття «прийняття рішень» в сучасних психологічних підходах; визначено складові процесу ухвалення соціально значущого рішення, розроблено модель процесу прийняття рішення.

Проведене дослідження дає змогу використовувати систематизовані знання на практиці під час ухвалення різних рішень. Комплексний алгоритм прийняття рішення здатен стати матеріалом для подальших досліджень із цієї проблеми.

Практична значущість: Об'єктивні результати дослідження можуть бути використані під час проведення профвідбору, психологічного консультування та навчання професіоналів, робота яких містить у собі процес прийняття рішень у високо невизначених ситуаціях, а також для подальшого дослідження феномену прийняття рішень.

Новизна: отримані дані демонструють зв'язок між індивідуально-типологічними особливостями особистості та її поведінкою в процесі прийняття рішень у ситуаціях невизначеності.

Полігон дослідження: ПП «Архітектурне бюро 3Д-Проект» та ПВТП "Гольфстрім".

Структура роботи: Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаних джерел (93 найменування), 34 таблиці, 24 рисунки та 8 додатків. Обсяг основного змісту кваліфікаційної роботи становить 109 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ УХВАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ РІШЕНЬ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ЗАКОРДОНИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ПСИХОЛОГІВ

1.1. Прийняття рішень. Динаміка поглядів на процес прийняття рішень в психологічних дослідженнях

Проблема прийняття рішень викликала інтерес філософів, теологів і моралістів від Давньої Греції до наших днів. Існували дві протилежні концепції: волюнтаризм, який визнає волю як вищий принцип буття і моральності, та фаталізм, який вбачає усе визначене долею, виключаючи вільний вибір.

Волюнтаризм підкреслює можливість і обов'язок людини робити моральний вибір, незалежно від обставин, керуючись власною волею. Цей підхід знайшов віддзеркалення у працях філософів, таких як Августин Блаженний, Е. Кант, Ф. Ніцше.

Фаталізм, навпаки, вважає, що все визначено невідворотною долею, виключаючи волю та випадковість. Ця концепція мала свої коріння в релігійних віруваннях, і також знаходила свій розвиток в роботах філософів, таких як Демокрит, Б. Спіноза, Т. Гоббс [40].

З початком XVII століття виникла теорія прийняття рішень, яку розвивали математики П. Ферма і Б. Паскаль. Вони вперше запропонували теорію очікуваної корисності, яка визначає рішення на основі відношення очікуваної користі до ймовірності події. Ця теорія послужила основою для "моральної алгебри" Б. Франкліна та теорії випадкових подій Д. Бернуллі. Обидва підходи дозволяли оцінювати ризики та приймати рішення на основі вигод та втрат.

Американські вчені Дж. Фон Нейман та О. Моргенштерн і Л. Севідж заклали основи теорії суб'єктивної очікуваної корисності, що є особливо впливовою основою для прийняття рішень [84; 86]. Ця теорія розрізняє цінності або корисність індивіда та його очікування або переконання, а центральною

передумовою є вибір варіанту, пов'язаного з найвищою очікуваною корисністю. Тобто прийняття рішень обертається навколо визначення оптимального вибору. Їхні дослідження відзначилися вагомим внеском та сприяли розвитку напрямку управлінського прийняття рішень.

Теорія очікуваної корисності зосереджується насамперед на нормативних аспектах прийняття рішень, розглядаючи те, що люди повинні робити в ідеальних обставинах. Початковим припущенням було те, що теорія очікуваної корисності, незважаючи на своє коріння в економічних принципах раціональної поведінки, точно описує людську поведінку. Очікувалося, що відхилення від раціонального вибору самокоригуються через навчання та зовнішні впливи, що призвело до широких досліджень у сфері прийняття поведінкових рішень. Проведені дослідження виявили численні випадки, коли люди відхиляються від максимізації корисності, обираючи вибір, який об'єктивно не є найкращим. Як наслідок, теорія очікуваної корисності виявилася недостатньою для пояснення різних аспектів суджень і прийняття рішень. Вона не пояснює, як люди обирають інформацію та варіанти для розгляду, як вони зважують атрибути наявних варіантів і як афективні та соціальні фактори впливають на їхні рішення. Крім того, теорія не заглиблюється в сам процес прийняття рішень.

Так з'явилась теорія поведінкового прийняття рішень, що зосереджується на описових аспектах прийняття рішень, намагаючись зрозуміти, що люди насправді роблять, формуючи судження і роблячи вибір. Г. Саймон, наголошуючи на обмеженості когнітивних здібностей людей до обробки інформації, сформулював два ключових поняття поведінкової моделі:

- поняття “обмеженої раціональності”, яке означає, що люди можуть тільки намагатися прийняти раціональне рішення, але їх раціональність завжди буде обмеженою (теоретично завжди існує рішення краще за прийняте);
- поняття “досягнення задоволеності”. Оскільки досягти “повної раціональності” неможливо, менеджери бажають аби їх “страх” щодо прийняття не найкращого рішення пересилив намагання досягти

оптимального рішення. Саме такий стан (той момент, коли приймається рішення) Г. Саймон охарактеризував як “досягнення задоволеності”, розуміючи під цим вибір, який є достатньо добрим за даних умов [87]. На його думку обмежені когнітивні ресурси також спонукають людей до використання коротких шляхів і стратегій спрощення, відомих як евристики, які зазвичай дають задовільні рішення, але іноді можуть призводити до помилок.

З часом теорія поведінкових рішень розвинулась, ставши більш психологічною та орієнтованою на процес. Дослідники запровадили різні заходи, такі як вербальні протоколи, та маніпуляції, щоб глибше зрозуміти процеси, що лежать в основі суджень і вибору, спираючись на знання, отримані в соціальній та когнітивній психології.

Важливий вклад у розуміння динаміки та взаємозв'язку факторів при прийнятті рішень зробив К. Левін. У своїй теорії поля він визначає, що людина часто стикається з вибором між привабливими об'єктами, і це вибір може бути ускладнений конфліктом у психологічному просторі [63]. Прийняття рішень, розглянуте в цьому контексті, визначається різними конструктами життєвого простору, такими як сектори, кордони, дії, валентності. Особливу роль у цьому процесі відіграє валентність, яка визначає притягання або відштовхування об'єктів. У контексті прийняття рішень це означає, що об'єкти, мети чи альтернативи можуть мати позитивну або негативну валентність, що впливає на регуляцію поведінки особистості. Окрім того, прийняття рішень в конфлікті пов'язане не лише з валентністю об'єктів, але й зі змінами в самому психологічному просторі та структурі ситуації після вибору. Тобто вибір може впливати на зміни в особистості, яка приймає рішення.

Огляд прийомів прийняття рішень за теорією особистісних конструктів Д. Келлі вказує на те, що важливо не лише оцінювати значущість альтернатив, але і розглядати можливість подолання їх обмежень [82]. Д. Келлі представив модель поведінки людини, яка включає цикл прийняття рішень "О-В-В" - орієнтування, вибір, виконання. Кожний етап циклу ретельно розглядається, зокрема, на

першому етапі відбувається орієнтування, де розглядаються різні інтерпретації проблемної ситуації, а наступні етапи включають вибір та виконання. Д. Келлі вважав прийняття рішень з опорою на креативність за найбільш продуктивний підхід, розглядаючи цикл креативності як процес, який починається з появи невизначеної конструкції і завершується отриманням впорядкованої і підтвердженої конструкції. Використання креативності у прийнятті рішень розглядається як ефективний засіб зменшення невизначеності ситуації та збільшення ступенів свободи особистості.

В. Джеймс, американський філософ і психолог, вивчаючи процеси прийняття рішень, розглядав вибір як комплексний процес, що об'єднує розум, волю, імпульс та страх [33]. Він виділив різні типи рішень:

1) Розумне рішення:

- Основане на обдуманих аргументах.
- Людина розглядає аргументи за і проти певного способу дії.
- Вибір здійснюється після уважного виваження раціональних аспектів.

- Людина відчуває вільність у своєму виборі.

2) Вольове рішення:

- Людина зосереджена на "внутрішньому зусиллі" та напруженому відчутті власної волі.

- Характеризується "повільним, глибоким рухом волі".

- Досить рідкісний тип рішення, оскільки більшість виборів здійснюється без значних зусиль.

3) Дрейфуюче рішення:

- Немає вирішальних аргументів на користь конкретного вибору.
- Кожен аргумент здається прийнятним, і людина відчуває втому або розчарування від свого рішення.

- Схильність "дрейфувати" у напрямку, довільно визначеному із зовні.

4) Імпульсивне рішення:

- Людина відчуває нездатність прийняти рішення, і вибір стає випадковим.
- Відповідь приходить зсередини, ініційована внутрішнім станом або потребою.
- Самосвідома, індивідуальна дія, що часто виявляється імпульсивно.

5) Рішення, зумовлене зміною кута зору:

- Виникає раптово під впливом важливого зовнішнього досвіду чи внутрішнього стану.
- Призводить до суттєвої зміни цілей чи прагнень людини.
- Може виникнути через значущі події, які впливають на сприйняття світу.

Вчений акцентував увагу на тому, що різноманітні типи рішень відображають різні підходи та стратегії, які можуть використовуватися людьми в різних обставинах їхнього життя. Його цікавили не лише результати прийняття рішень, але й внутрішній процес самого вибору та взаємодія різних аспектів людської психіки під час цього процесу.

Український вчений Г. О. Балл досліджував процес прийняття життєвих рішень, приділяючи особливу увагу компетентності і відповідальності особи як у момент прийняття стратегічних рішень, так і в подальшій діяльності для їх реалізації. Вчений визначає стратегічне життєве рішення як ключовий момент на життєвому шляху, але водночас підкреслює, що це лише початок. Таке рішення змінює ситуацію, але в новому контексті важлива активна участь особи. Г. Балл підкреслює, що психологи, вивчаючи стратегічні особистісні вибори, повинні також враховувати тактичні вибори, з якими людина зіштовхується щодня. Він вбачає важливість розглядання стратегічних і тактичних життєвих виборів як єдиної системи, що визначає подальший розвиток та долю людини [2].

Кожен підхід пропонує унікальний погляд на процес прийняття рішень, виділяючи різні фактори, які сприяють цьому процесу. Це як дивитися на рішення з різних боків, щоб отримати більш повне розуміння.

У табл. 1.1 приведено аналіз сутнісних характеристик процесу ухвалення рішень в різних психологічних підходах і теоріях.

Вивчаючи дослідження процесу приймання рішень розглянемо основні поняття та ключові характеристики цього процесу.

Оскільки ухвалення рішень є необхідним елементом діяльності в усіх сферах життя суспільства, термін "прийняття рішень" зустрічається в різних наукових дисциплінах. Поняття «прийняття рішення» використовується в технічних галузях, в управлінській і побутовій діяльності з урахуванням специфіки цих сфер. Особлива актуальна проблема прийняття рішень в галузі інженерної психології та психології діяльності в екстремальних умовах.

У науковій літературі концепція "рішення" аналізується у двох смислових ракурсах: як результат специфічних процесів, таких як висновок або зроблений вибір, і як сам процес, що призводить до певного результату, такого як прийняття рішення чи реалізація задумів [34].

Таблиця 1.1

Аналіз сутнісних характеристик процесу прийняття рішень в різних психологічних підходах і теоріях

Психологічний підхід, представники	Фокус	Погляд на прийняття рішень	Ключові поняття	Визначення (дефініції)	Сутнісні характеристики прийняття рішень
Психодинамічний З. Фройд, К. Юнг, М. Кляйн	Несвідомий розум, дитячий досвід	На рішення впливають несвідомі бажання та конфлікти. Несвідоме відіграє значну роль у формуванні вибору	Ід, Его, Супер-Его; захисні механізми	Несвідомі психічні процеси, внутрішні конфлікти	Рішення зумовлені несвідомими психічними процесами та внутрішніми конфліктами, включаючи вплив дитячих переживань, ідентифікацію з батьківськими авторитетами, та внутрішню боротьбу між бажаннями іду, вимогами супер-его, та реалістичними вимогами реальності

Психологічний підхід, представники	Фокус	Погляд на прийняття рішень	Ключові поняття	Визначення (дефініції)	Сутнісні характеристики прийняття рішень
Когнітивний А. Бандура, Ж. Піаже, А. Бек	Психічні процеси, включаючи сприйняття, пам'ять і міркування	Наголошує на внутрішніх процесах мислення. Прийняття рішень розглядається як раціональний процес, коли люди зважують варіанти і роблять вибір на основі когнітивних процесів.	Обробка інформації, евристика прийняття рішень	Психічні процеси, такі як мислення, пам'ять та вирішення проблем	Раціональне обмірковування альтернатив, оцінка варіантів згідно з установленими критеріями та цілями, використання евристик для спрощення процесу вибору, та здійснення вибору на основі оптимальності та максимізації очікуваної корисності
Поведінковий І. Павлов,	Поведінка, яку можна спостерігати	Підкреслює роль зовнішніх стимулів і	Оперантне обумовлювання, підкріплення	Навчання через асоціації та наслідки	Рішення розглядаються як результат попереднього навчання та звикання до

Психологічний підхід, представники	Фокус	Погляд на прийняття рішень	Ключові поняття	Визначення (дефініції)	Сутнісні характеристики прийняття рішень
Б. Скіннер, Д. Вотсон		підкріплення. Рішення розглядаються як вивчені відповіді на попередній досвід			певних стимулів, де вибір робиться на основі підкріплень та наказів, отриманих в минулому, з використанням принципів оперантного умовлювання.
Гуманістичний А. Маслоу, В. Франкл, Ф. Перлз, Р. Мей, И. Ялом	Особистісне зростання, самоактуалізація, ієрархія потреб Маслоу	Наголошує на індивідуальному виборі та пошуку особистого сенсу. Прийняття рішень розглядається як відображення власних цінностей та цілей.	Особистісна самореалізація та реалізація потенціалу; Вибір; пошук особистісного сенсу; відповідальність за вибір і його	Вибір як центральний елемент людського існування; пошук особистісного сенсу через вибір, який відображає індивідуальні	У гуманістичній теорії особистості зазначається, що, перебуваючи у стані вибору, у будь-який момент життя людина змушена здійснювати вибір між власною безпекою і процесом подальшого розвитку.

Психологічний підхід, представники	Фокус	Погляд на прийняття рішень	Ключові поняття	Визначення (дефініції)	Сутнісні характеристики прийняття рішень
			наслідки; творчий аспект вибору, що веде до особистісного зростання та самоактуалізації; важливість свободи вибору та внутрішньої свободи у визначенні особистісного шляху	цінності та цілі; відповідальність за вибір і його наслідки; творчий аспект вибору, що веде до особистісного зростання та самоактуалізації; важливість свободи вибору та внутрішньої свободи у визначенні особистісного шляху	Вибір пов'язаний з ієрархією потреб, здійснюючи вибір, людина здійснює аналіз актуальних для неї потреб і ухвалює рішення щодо того, які, якою мірою і як швидко мають бути задоволені від початку [33].

Психологічний підхід, представники	Фокус	Погляд на прийняття рішень	Ключові поняття	Визначення (дефініції)	Сутнісні характеристики прийняття рішень
Соціально-культурний	Соціальні та культурні фактори	На рішення впливають культурні норми, суспільні очікування та міжособистісні стосунки. Контекст, в якому приймаються рішення, має вирішальне значення.	Соціальний вплив, культурні норми	Вплив соціального та культурного контексту на поведінку	
Біологічний	Біологічні процеси	Впливають на нейронні процеси, гормони та структури мозку	Нейромедіатори, структури мозку	Біологічна основа поведінки та прийняття рішень	- Роль нейробіологічних процесів у прийнятті рішень: взаємодія біологічних факторів,

Психологічний підхід, представники	Фокус	Погляд на прийняття рішень	Ключові поняття	Визначення (дефініції)	Сутнісні характеристики прийняття рішень
					<p>таких як гормони та мозкові структури.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Розуміння емоцій та фізіологічних аспектів прийняття рішень: біологічні впливи можуть модулювати емоційні реакції та рішення. - Акцент на вивченні біологічних детермінант прийняття рішень.
<p>Еволюційний</p> <p>Г.Спенсер, Д. Басс, Д.Тубі,</p>	<p>Адаптивна поведінка, яка сприяє виживанню</p>	<p>Рішення формуються під впливом еволюційних процесів. Вибір,</p>	<p>Природний відбір, репродуктивна придатність</p>		<p>- Адаптивна поведінка та вплив еволюційних факторів.</p>

Психологічний підхід, представники	Фокус	Погляд на прийняття рішень	Ключові поняття	Визначення (дефініції)	Сутнісні характеристики прийняття рішень
Л. Космідес Дж. Арчер		який сприяє виживанню та розмноженню, є більш ймовірним.			<ul style="list-style-type: none"> - Стратегії виживання та адаптації до оточуючого середовища. - Переконавання, що рішення визначається еволюційним відбором.

У психологічній енциклопедії О. М. Степанова підкреслюється, що прийняття рішення розглядається переважно з точки зору волі, мислення та бажань особистості; як етап або фаза вольового акту, пов'язана з остаточним вибором цілі чи способу виконання дії [36]. Прийняття рішення визначається як відокремлення одного бажання від інших і формування ідеального образу мети. Оцінка ситуації, поставленого завдання і можливостей суб'єкта є основою для прийняття рішення, що призводить до виникнення нових психологічних утворень, таких як цілі, мотиви, оцінки, установки і інші.

В інших джерелах [34] рішення розглядається як вольовий і діяльнісний аспекти, як акт волі, спрямований на створення послідовності дій у невизначеній ситуації для досягнення мети. Основою цього процесу є перетворення наявної інформації.

В табл. 1.2 зроблено аналіз різних наукових поглядів та визначень поняття «прийняття рішення».

Таблиця 1.2

Науковий погляд та визначення поняття «прийняття рішення»

Автор	Поняття «прийняття рішення»
Р. Декарт Б. Спіноза	прийняття рішення - це боротьба мотивів; прийняття рішення передбачає встановлення взаємовідношень почуттів, інтелекту та волі, що протиставляються боротьбі людських мотивів [63].
Г. Сковорода	людина приймає рішення і здійснює вибір між свободою та неволею, духовним і матеріальним. Необхідною умовою для прийняття рішення є самопізнання, яке дозволяє людині зрозуміти самого себе, визначити власну життєву позицію, власні уподобання і нахили [47].
І. Джаніс, Л. Манн	прийняття рішення – це оцінка ситуації і вибір одного з можливих варіантів дії, прийняти рішення означає – обрати мету та спосіб дії в контексті конкретної

Автор	Поняття «прийняття рішення»
	<p>обстановки. Вони розглядають прийняття рішень як когнітивний процес з високим рівнем емоційної напруженості та наголошують, що існують глибинні психологічні механізми рішення, пов'язані з мотиваційним конфліктом та емоційно забарвленими тенденціями, наголошуючи на аспектах емоційних процесів людини [14].</p>
Y. Wang, G. Ruhe	<p>прийняття рішень - процес вибору рішення з наявних альтернатив на основі обраних критеріїв для досягнення певної мети. Вчені виділяють три основні компоненти прийняття рішень: цілі рішення, набір альтернатив вибору та набір критеріїв відбору чи стратегій. А стратегії і критерії для ухвалення рішень класифікують у чотири категорії: інтуїтивні, емпіричні, раціональні та евристичні [93].</p>
K. Schultz	<p>прийняття рішень - це процес вибору однієї з кількох альтернатив [33].</p>
C. Gonzalez	<p>прийняття рішень представляє собою високорівневий когнітивний процес, що виділяється принаймні двома особливостями: воно ґрунтується на більш простих когнітивних процесах, таких як сприйняття, пам'ять та увага, і чітко визначається основним елементом - процесом вибору.</p> <p>Процес вибору сильно впливається процесами, які передують йому, такими, як сприйняття, розпізнавання та судження, а також тими, що відбуваються після вибору: зворотний зв'язок і навчання [77]. Вчений розрізняє дві моделі ухвалення рішень: замкнена</p>

Автор	Поняття «прийняття рішення»
	(closed-loop) та відкрита або лінійна (open-loop або linear).
Г. Балл	вибір – це фрагмент функціонування активної системи (особи) у ситуації, що характеризується певними ознаками [3].
Л. Помиткіна	«прийняття стратегічних життєвих рішень є складним особистісне детермінованим циклічним процесом, а прийняті рішення впливають на подальше життя особистості» [35].
О. Санніков	прийняття рішення особистістю – це «особистісний вибір з альтернативних можливих варіантів, детермінованих психологічною організацією особистості, за участю її різнорівневих характеристик, котрі відбивають її цілісність» [42].
Я. Короход	«... прийняття рішення – це акт формування послідовності дій, що ведуть до досягнення мети на основі пере-творення вихідної інформації в ситуації невизначеності. Рішення – це обов’язковий предмет інтеграції та предмет вибору, серед великої кількості альтернатив обирається лише одна, та, що сприятиме організму чи машині досягти найбільшої ефективності» [16].
В. Роменець	<p>прийняття рішень - ключовий аспект в реалізації особистісного вчинку; засіб для самоідентифікації та визначення того, як саме особистості слід самовиражатися і які кроки слід здійснити.</p> <p>Вчений вказує на мотивацію як конкретний психологічний механізм, який допомагає вирішити конфліктні ситуації та сприяє ухваленню рішень щодо</p>

Автор	Поняття «прийняття рішення»
	способу дії. Він стверджує, що головною сферою діяльності людини є самопізнання, що проявляється у визначенні та підтвердженні власної особистості через усвідомлене прийняття рішень [39].
Г. Горбань	«... системна психологічна активність, яка спрямована на усвідомлене подолання невизначеності й поліваріантності ситуації шляхом виокремлення й прийняття конкретної ідеї із множини можливих, з урахуванням наслідків цієї активності та аналізом здійснених дій» [5].

Визначення терміну "прийняття рішення" містить його сприйняття як явища, а також як результат вибору цілі, формування та втілення плану дій, вибір способу досягнення мети – стратегії вибору. Важливо відзначити, що різноманітність тлумачень і різнобічність підходів обумовлені тим, що вибір є зв'язуючим елементом між складовими процесу прийняття рішення: аналізом оточуючого середовища, визначенням ситуацій, що потребують рішення, збором та обробкою інформації про характеристики ситуації, що формує варіант поведінки та дій особистості.

Отже, прийняття рішення представляє собою складну психологічну структуру з багатьма компонентами [67]. Завдяки проведеному аналізу можна виокремити основні компоненти поняття "прийняття рішення":

- наявність альтернатив;
- процес вибору;
- використання критеріїв для оцінки альтернатив відповідно до сформульованої мети;
- досягнення мети чи отримання бажаного результату;
- когнітивний процес.

Таким чином, в загальному вигляді психологічну структуру процесу прийняття рішень можна окреслити схемою, що зображена на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 – Психологічна структура процесу прийняття рішень

Зроблені висновки дозволяють стверджувати, що "прийняття рішень" можна трактувати, як інтегративний когнітивний процес, що включає вибір та оцінку альтернатив з метою досягнення бажаного результату. Акт вибору найбільш оптимальної альтернативи з набору здійснюється відповідно до сформульованої мети та з врахуванням індивідуальних психічних властивостей особи, що приймає рішення.

Таким чином, історично проблема прийняття рішення привертає увагу людства ще від античних часів. Фундамент теорій прийняття рішень можна простежити в роботах філософів, математиків, економістів та психологів, які заглиблювалися в тонкощі людського вибору, часто зумовленого конкуруючими цілями.

Проблема прийняття рішень у сучасному соціально-економічному та політичному контексті є активним об'єктом наукових досліджень, зосереджених у галузях організаційного управління [7], нейробіології [31], соціальної психології [68], військовій справі [61] та інших напрямках.

На даний момент психологія прийняття рішень являє собою один із сучасних напрямів у загальній психології та психології особистості, який стрімко розвивається.

1.2. Вплив невизначеності на процес прийняття рішень

Умови політичної та економічної нестабільності експоненційно ускладнюють процес прийняття рішень, перетворюючи його на складний та відповідальний. Згідно теорії рішень ситуація невизначеності виникає, коли інформація, необхідна для прийняття рішень, є неповною, неоднозначною або суперечливою [4]. У політичному та економічному контексті це може включати в себе невизначеність щодо майбутніх подій, наприклад, змін у політичних курсах, економічних тенденціях чи глобальних ринкових умовах. Тобто згідно з теорією прийняття рішень, нестабільність у політичному та економічному середовищі створює ситуацію невизначеності, де інформація неповна, а змінні параметри складно прогнозувати.

Основною задачею теорія прийняття рішень є розробка системи понять і методів, спрямованих на всебічний аналіз і вирішення проблем, пов'язаних із прийняттям рішень в умовах ризику та невизначеності. Теорія враховує, що вибір альтернатив має бути обґрунтований двома ключовими факторами:

оцінкою ймовірності різних можливих наслідків при обранні конкретного рішення та перевагами, які надаються цим наслідкам [19].

На рис. 1.2 представлено взаємозв'язок основних факторів, які визначають теорію прийняття рішень.

Як бачимо, процес прийняття рішень може відбуватися за таких умов:

а) вибір рішення в умовах визначеності, тобто коли результат кожної дії відомий;

б) вибір рішення в умовах ризику, коли кожна дія призводить до певного результату, причому кожний результат має відому імовірність відбуття і вони відомі особі, що приймає рішення;

в) вибір в умовах невизначеності, коли кожна дія має множину наслідків, імовірності яких невідомі.

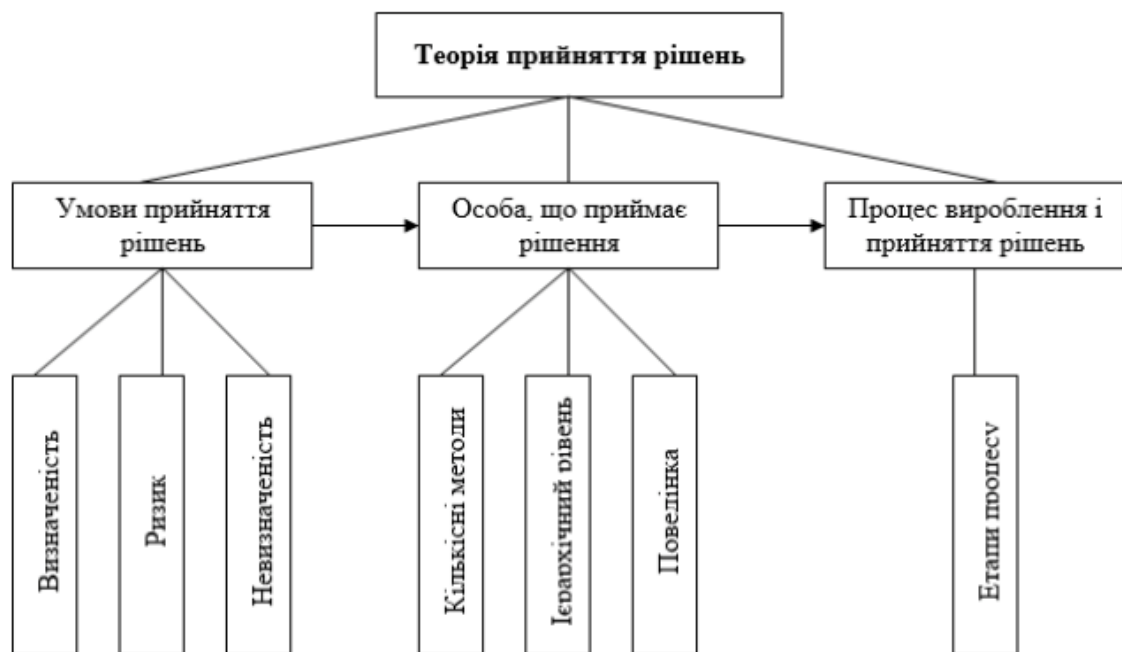


Рисунок 1.2 – Фактори, які визначають теорію прийняття рішень

Оксфордський словник дає наступне визначення поняття «невизначеність»:

1. Невизначеність – це стан переконання і зачіпає аспект невпевненості свого відношення до чого – небудь;

2. Невизначеність – це міра, в якій не накладаються ніяких обмежень на можливі вибори, наявні в розпорядженні, або не можливі наслідки ситуації;

3. Невизначеність – як дезорганізація системи [63].

Невизначеність визначається як об'єктивна незмога отримання абсолютного знання про фактори, що впливають на систему, та неоднозначність її параметрів. З точки зору теорії імовірностей, невизначеність пов'язується із неможливістю оцінки майбутнього розвитку подій та форм їх прояву, що збільшує ризик прийняття невірної рішення. Також невизначеність може виникати через незнання або неможливість точного прогнозування ключових показників явища.

Типи невизначеності включають:

1. Принципову невизначеність, пов'язану з обмеженнями поточного рівня знань.

2. Невизначеність, що виникає через велику кількість елементів у системі.

3. Невизначеність, що виникає через недолік інформації.

4. Невизначеність, створену особою, яка приймає рішення.

5. Невизначеність, зумовлена високими витратами на встановлення "визначеності".

6. Невизначеність, що виникає через внутрішні обмеження системи прийняття рішень.

Такий підхід до розуміння невизначеності дозволяє більш глибоко аналізувати можливі ризики та складності, що виникають під час прийняття стратегічних рішень у різноманітних системах.

Джерела виникнення невизначеності можна класифікувати за наступними критеріями:

- Неповнота та недостатність інформації про об'єкт, процес чи явище, на основі якої приймаються рішення. Це пов'язано з обмеженістю людини у збиранні та обробці інформації, а також постійною мінливістю інформації.

- Обмеженість та недостатність матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів під час ухвалення та реалізації рішень.

- Відносність процесу пізнання людиною навколишнього середовища, яка включає елементи невизначеності

- Відносна обмеженість свідомої діяльності людини, що пов'язана з існуванням відмінностей у соціально-психологічних настановах, ідеалах, намірах, оцінках та стереотипах поведінки

Основною задачею теорія прийняття рішень є розробка система понять і методів, спрямованих на всебічний аналіз і вирішення проблем, пов'язаних із прийняттям рішень в умовах ризику та невизначеності. Її логічна структура ґрунтується на таких аксіомах: існування відносних переваг, транзитивність, порівняння простих лотерей, числова оцінка переваг, числова оцінка невизначеності міркувань, можливість заміни, еквівалентність умовної та безумовної переваг.

Теорія враховує, що вибір альтернатив має бути обґрунтований двома ключовими факторами: оцінкою ймовірності різних можливих наслідків при обранні конкретного рішення та перевагами, які надаються кожній з альтернатив.

У зв'язку із цим виникає необхідність розглянути погляди вчених стосовно трактування поняття «невизначеність»:

Дж. М. Кейнс «події, що не мають наукової бази для обчислення ймовірності їх настання, але потребують від нас певних дій щодо їх усунення» [19].

Ф. Г. Найт Невизначеність означає відсутність розподілення ймовірностей та відповідних результатів; «недостатню обізнаність та необхідність діяти, спираючись не на власний розсуд, а на конкретні знання» [19].

Л. Мізес обмеженість людських можливостей, що не дає змогу встановити необхідні закони та створює ситуації ніби випадкових подій [19].

Г. М. Тарасюк, Д. І. Поліщук означає неоднозначність, відсутність знання про результати та умови розв'язку [52]. Знайти засоби, які дають змогу повністю позбутись невизначеності, неможливо.

Т. М. Литвиненко стверджує, що невизначеність - це неусувна якість ринкового середовища, пов'язана з тим, що на ринкові умови здійснює свою

одночасну дію невимірне число чинників різної природи і спрямованості, що не підлягають сукупній оцінці [22].

А. М. Колосов «це неповне або неточне уявлення про значення різноманітних параметрів у майбутньому, що породжується ... неповнотою та неточністю інформації про умови реалізації рішення ...» [13].

М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі «невизначеність зовнішнього середовища є функцією кількості інформації, якою володіє організація (або особа) щодо конкретного фактору, а також функцією впевненості в цій інформації» [19].

W. E. Walker, P. Harremoes, J. Rotmans, P. Janssen «невизначеність для будь-якого стану (системи) відрізняється від недосяжної ідеальної ситуації повністю детермінованого знання відповідної системи» [89].

C. Rodger, J. Petch «невизначеність означає множину кількісних значень стану системи» [85].

Є. Є. Кулікова «невизначеність — це стан неоднозначності подій у майбутньому та неможливість їх спрогнозувати, що викликано неповнотою або неточністю інформації» [19].

О. А. Кулагін «у загальному випадку невизначеність у моделях прийняття рішень варто розуміти як наявність декількох можливих наслідків кожної альтернативи» [19].

В. В. Мохор, О. М. Богданов, О. М. Крук, В. В. Цуркан «стан повного або часткового дефіциту інформації щодо розуміння подій, досвіду поводження з нею, а також щодо її наслідків або вірогідності» [27].

О. Г. Говорунов ситуація, «коли особи, що приймають рішення, використавши доступні їм засоби оцінки поточного стану та прогнозування, а також врахувавши всю додатково отриману інформацію, що може вплинути на ймовірність настання події, не можуть отримати повної впевненості в настанні чи ненастанні такої події» [19].

Таким чином, можна зробити висновок, що прийняття рішення в умовах невизначеності виникає в тому випадку, коли конкретна дія або всі можливі дії призводять до різноманітних можливих результатів, ймовірності яких не відомі.

Результат рішення часто залежить від виникнення різних зовнішніх обставин, які не лише не підконтрольні особі, що приймає рішення, але й стосуються ситуацій, де відсутня інформація, за якою його рішення повинно бути ефективним.

Окрім того дослідження показують, що одна й та ж ситуація для одного індивіда може становити ситуацію ризику, тоді як для іншого – невизначеності, і, крім того, вона легко може переходити з одного типу в інший [26;42]. Тип невизначеності визначає метод прийняття рішень.

Але часто трапляються випадки, коли особа не може оцінити ймовірності можливих подій, але рішення все одно потрібно приймати. У таких випадках Нассім Талеб рекомендує зосередитися на наслідках, які людина може знати, а не на ймовірності події, яку вона може не знати [51].

Таким чином в більшості випадків людина, яка приймає рішення в умовах економічної та політичної нестабільності, не може суттєво вплинути на ці параметри, щоб змінити ступінь невизначеності ситуації. Тому в такому випадку вчені звернули увагу на вплив саме психологічних факторів на процес прийняття рішень.

Процес прийняття рішень як комплексний процес здійснює надзвичайний вплив на інші психічні процеси, а також сам піддається впливу тих чи інших психічних чинників.

В табл. 1.3 наведені результати проведеного аналізу поглядів деяких науковців на деякі ключові чинники процесу прийняття рішень.

Загальні чинники процесу прийняття рішень

№ п\п	Автори	Чинники, що мають вплив на процес прийняття рішень
1	Є. Степура	цінності свободи, суспільного визнання, освіченості, та життєвої мудрості [49]
2	О. Санніков	рішучість - основна інтегративна властивість, яка включає: толерантність, ризикованість, асертивність, авантюризм, докладність, рефлексивність та далекоглядність [42]
3	Л. Помиткіна	сила волі особистості, інтелектуальна та особистісна рефлексія [35]
4	О. Сазонова	мотивація на успіх [41]
5	Я. Короход:	нагальні потреби та вимоги до предмету вибору, евристики і упередження, почуття жалю [16]
6	В. Fischhoff, S. Broomell	соціально-економічний статус, рівень соціальної підтримки, рівень соціальних ризиків, оточення однолітків [72]
7	J. Donovan, C. Guess, D.Naslund	рефлексія [70]

В наш час багато рішень приймаються особистістю в умовах невизначеності, яка може виникати з декількох причин: відсутність необхідної (достовірної, повної) інформації, складність та тривала обробка наявної інформації, неможливість спрогнозувати наслідки прийнятих рішень протягом певного часу. Під невизначеністю розуміють «стан неоднозначності розвитку певних подій у майбутньому, незнання і неможливості точного передбачення основних величин і показників розвитку певного явища»

Залежно від типів і причин виникнення невизначеності декілька її видів:

- принципова невизначеність, яка пов'язана з неможливістю отримати інформацію на даному рівні розвитку знань;
- невизначеність викликана великою кількістю об'єкт та елементів самої системи;
- невизначеність через брак інформації;
- невизначеність, яку може створити особа, що приймає рішення;
- невизначеність через високу вартість встановлення «визначеності»;
- невизначеність зумовлена обмеженнями самої системи прийняття рішень.

В умовах невизначеності прийняття рішень є важким завданням, оскільки неправильні рішення можуть призвести до серйозних наслідків. Мова може йти про формальні і неформальні методи прийняття рішень, про кількісні і якісні, індивідуальні і колективні, експертні та загальнодоступні.

1.3. Ризик та невизначеність в сучасних умовах

При прийнятті рішень частину умов завжди характеризує невизначеність. Ця невизначеність пов'язана з неповною, нечіткою, недостовірною та швидко застарілою інформацією, а також невизначеністю суб'єкта управління. Невизначеність у процесі прийняття рішень виступає як характеристика відносин між об'єктом та суб'єктом управління, а також як характеристика умов, які супроводжують прийняття рішень. Потреба у розгляді різних підходів до розуміння невизначеності в завданнях прийняття рішень обумовлена тим, що структура процесу прийняття рішень в багатьох відношеннях залежить від виду невизначеності, з яким стикається особа, яка приймає рішення. Сутність невизначеності проявляється в тому, що навіть при наявності нескінченної кількості можливих станів об'єктивних умов оцінка ймовірності настання кожного з цих подій неможлива. У таких обставинах критерії вибору рішень в значній мірі визначаються схильностями та суб'єктивними уподобаннями особи,

яка приймає рішення. Розглянемо, яке значення вкладається в термін "невизначеність".

Варто відзначити, що проблемні ситуації, пов'язані з невизначеністю, виникають не лише при неповноті або недостатності інформації, але й при її надлишку. У першому випадку (при відсутності достатньої інформації) не вистачає даних, щоб розуміти всі взаємозв'язки між елементами проблемної ситуації, а в другому, незважаючи на наявність повного уявлення про всі зв'язки, через множинність виникає проблема визначення найбільш значущих елементів. Невідомість станів параметрів об'єкта, щодо якого приймається рішення, або оточуючого середовища не є єдиним джерелом невизначеності. До числа джерел можна також віднести невизначеність цілей, невизначеність критеріїв вибору рішення.

Зміст поняття «ризик» відображає ступінь взаємозв'язку та взаємодії його складових елементів: суперечливості, альтернативності та невизначеності. Під час оцінки ризику слід враховувати три його головні елементи [9]: 1) ймовірність отримання бажаного результату (удача); 2) ймовірність настання небажаних наслідків (невдача) під час вибору альтернативи; 3) ймовірність відхилення від вибраної мети.

Суперечлива природа ризику проявляється у зіткненні об'єктивно наявних ризикованих дій з їхньою суб'єктивною оцінкою (визначенням ймовірності їх результату). Одні і ті ж самі дії, які реалізуються у процесі вибору, можуть бути розцінені одними особами як ризиковані, а іншими – як обережні, позбавлені будь-якого ризику [14]. Альтернативність як характерна риса ризику пов'язана з тим, що передбачає необхідність вибору з одного або декількох варіантів єдиного можливого варіанту рішення. Третя риса – невизначеність – додає фактор ризику в управлінські рішення за умови її кількісного та якісного формулювання.

Для аналізу особливостей використання слід звернути увагу на дослідження І. В. Рішняк [38]. На думку автора, під «ризиком» слід розуміти можливість недосягнення суб'єктом поставленої мети, зумовлену необхідністю

прийняття рішення в умовах невизначеності. Натомість «невизначеність» – стан неоднозначності розвитку певних подій у майбутньому, незнання і неможливості точного передбачення основних величин і показників розвитку певного явища.

Невизначеність автор пропонує поділяти на незрозумілість і фундаментальну невизначеність. В умовах незрозумілості майбутнє можна пізнати, але слід врахувати обмежувальні пізнавальні здібності людини. Фундаментальна невизначеність передбачає як відсутність знань стосовно майбутнього, так і неможливість його пізнати через відсутність необхідної інформації. Передумовами виникнення невизначеності є:

Піонером у дослідженні суб'єктивного сприйняття невизначеності в контексті прийняття рішень вважається Е. Френкель-Брунсвік, яка у 1949 році ввела термін "інтолерантність до невизначеності" [73]. Вчена описала певні риси поведінки, пов'язані з цією інтолерантністю, такі як схильність швидко ухвалювати рішення, закривати оцінювальні аспекти та ігнорувати реальність. Це також включає тенденцію до беззастережного і однозначного прийняття чи відкидання інших осіб. Таке відношення до невизначеності виявляється у різних індивідуальних особливостях, таких як когнітивний стиль, система переконань, спілкування з іншими і соціальна взаємодія.

Л. Фестінгер у 1956 році представив теорію "когнітивного дисонансу", яка стосується ситуацій невизначеності [71]. Дисонанс виникає в умовах несподіваності та появи нової інформації, а також при необхідності зробити вибір. Коли людина стикається з невизначеністю, нова інформація може викликати конфлікт між її попередніми очікуваннями і намірами та отриманою інформацією. У ситуаціях невизначеності виникає своя специфіка, і дисонанс виникає між сприйняттям індивіда ситуації, його готовністю до неї і передбаченням подальшого розвитку чи результату власної або чужої діяльності. Людина намагається зменшити некомфортний рівень невизначеності, будуючи у своїй голові моделі майбутньої ситуації і, таким чином, знижуючи дисонанс.

У роботах К. Хорні і Е. Еріксон під поняттям невизначеності розглядається втрата ідентичності або криза особистісної ідентичності [21].

К. Роджерс розглядає поняття невизначеності як невід'ємну частину процесу психотерапії, описуючи його у контексті ситуацій клієнтів [86]. Він визначає це як "відкритість досвіду", що передбачає прийняття ситуації такою, якою вона є, без спотворення через відповідальність перед стереотипами у сприйнятті, що сформувалися раніше. Поняття відкритості досвіду можна віднести до невизначеності, оскільки це виходження з шаблонного, стереотипного, визначеного сприйняття ситуації у простір, де є місце неоднозначним ситуаціям, суперечливим відомостям і новому погляду. Такий підхід виключає жорсткість, сприяє відкритості перед новими ідеями і думками, а також терпимості до невизначеності.

Відомий психолог В. Франкл описує невизначеність як «страх перед нічим», стан кризи [55].

Ухвалення рішень в умовах невизначеності стало предметом систематичних наукових досліджень від початку 1970-х рр. Початок цьому напряму поклали роботи Д. Канемана, якого у 2002 р. було удостоєно Нобелівської премії за внесок у розвиток економічних наук. Згідно з класичною концепцією Канемана, невизначеність містить у собі два компоненти: зовнішній і внутрішній [81]. Зовнішню невизначеність зумовлюють випадкові умови навколишнього оточення, які суб'єкт не може контролювати або впливати на них. Внутрішня невизначеність встановлюється суб'єктивною необізнаністю індивіда про обставини, в яких він перебуває. Для оптимальної поведінки важлива оцінка суб'єктом власної компетентності у розв'язанні завдання [80].

G. Gigerenzer досліджує способи, які дозволяють людям ефективно приймати рішення в умовах невизначеності та непередбачуваності, надаючи особливу вагу орієнтації на частоти подій. Один із ключових аспектів його підходу - це те, що люди виявляють більшу тенденцію розуміти та обробляти інформацію у вигляді частот подій, які виражені у вигляді ймовірностей [74]. Це сприяє кращому розумінню ймовірностей та призводить до більш обґрунтованих

рішень. Gigerenzer вказує, що в умовах невизначеності люди часто використовують прості правила (heuristics) для прийняття рішень, такі як "перший варіант, що задовольняє". Це дозволяє їм швидко та ефективно реагувати на складні ситуації. Орієнтація на частоти підкреслює також інтуїтивний характер прийняття рішень, де досвід та навички використовуються для швидкої реакції на нові обставини. За підходом G. Gigerenzer, такий спосіб прийняття рішень є адаптивним, оскільки він дозволяє людям ефективно пристосовуватися до змін у середовищі, враховуючи ймовірності різних подій. У цілому, взаємодія з середовищем, використання простих правил та інтуїції, а також здатність розуміти та використовувати частоти подій грають ключову роль у способах, які допомагають людям приймати обґрунтовані рішення в умовах невизначеності та непередбачуваності

В світлі цього аналіз проблеми ухвалення рішень передбачає врахування контексту, тобто суб'єктивних та об'єктивних умов його реалізації. Сучасна література описує наступні контексти ухвалення рішень [43]:

- Зовнішній: предметні, соціокультурні та просторово-часові характеристики ситуації, а також фактори середовища, такі як змінне оточення; дефіцит часу для аналізу інформації; обмеження або перевищення інформації; ситуації об'єктивного ризику, відповідальності, конфлікту можливостей та вимог тощо;

- Внутрішній: єдність інтелектуально-особистісного потенціалу – мотиваційно-ціннісні, потреби; емоційний стан; цільове значення; знання та досвід особистості тощо.

Українські вчені досліджують процес ухвалення рішень в умовах ризику та невизначеності. У своїх дослідженнях О. Саннікова та О. Санніков розглядають ризикованість як визначальний фактор авантюристичності особистості, який є в свою чергу є причиною процесу ухвалення рішень [44].

Подібні висновки роблять також В. Артемов та І. Сингаївська, які вважають, що готовність і схильність до ризику визначають ключові детермінанти в організації процесів ухвалення рішень [1]. Вони стверджують,

що, наприклад, для фахівців, чия робота пов'язана з небезпекою, схильність до ризику є професійно необхідною рисою.

Дослідження, яке ретельно розглядає процес ухвалення рішень військовими командирами, що працюють в умовах небезпеки, було проведено С. Черевичним. В рамках дослідження було ідентифіковано компоненти та показники, які впливають на рішення командира в умовах невизначеності [60, 61]. Також О. Хміляр та С. Черевичний визначили психологічні чинники, які слід враховувати для забезпечення ефективності ухвалення рішень в бойовій обстановці [59].

У роботі вчених В. Стасюк та О. Ковальчук визначені психологічні детермінанти прийняття рішень військовим керівником в екстремальних ситуаціях [48].

З одного боку ризик і невизначеність є постійними супутниками людини протягом всього життя. Щодня людині доводиться ухвалювати ризиковані рішення, оскільки стохастичний характер природних, економічних і суспільних явищ не дає можливості однозначно передбачити розвиток подій. Однак оскільки невизначеність і ризик та пов'язані з ними потенційні загрози не стають меншими, а, навпаки, зростають, то сучасне суспільство дедалі частіше називають "суспільством ризику". Тому сьогодні поняття ризику та невизначеності стає предметом глибокого аналізу та займає одне з центральних місць в сучасному науковому пізнанні.

Теорія прийняття рішень визнає, що рішення приймаються в умовах обмеженості інформацією, невизначеності та складності. У випадку політичної та економічної нестабільності, ці умови знаходяться на зростаючому рівні, викликаючи значний вплив на процес прийняття рішень. Згідно з теорією прийняття рішень, нестабільність у політичному та економічному середовищі створює ситуацію невизначеності, де інформація неповна, а змінні параметри складно прогнозувати.

Ситуація невизначеності виникає, коли інформація, необхідна для прийняття рішень, є неповною, неоднозначною або суперечливою. У

політичному та економічному контексті це може включати в себе невизначеність щодо майбутніх подій, наприклад, змін у політичних курсах, економічних тенденціях чи глобальних ринкових умовах.

Необхідність прогнозування змінних параметрів є ключовою в умовах нестабільності. Оскільки ці параметри можуть раптово змінюватися через політичні рішення, економічні кризи чи інші фактори, прогнозування стає складною задачею. Інформація, яка може бути важливою для прийняття рішення, стає непостійною та піддається значним змінам.

Ця ситуація невизначеності може викликати стрес у людини, що приймає рішення, оскільки вона стикається з великою кількістю невизначених факторів, які можуть впливати на результати її рішень. Засоби та механізми реагування особистості на невизначеність та ризикові сценарії визначають ефективність та стійкість її стратегій в умовах високої нестабільності.

Отже, в контексті теорії прийняття рішень, нестабільність у політичному та економічному середовищі створює ситуацію невизначеності, де обмежена та несталість інформації ускладнюють процес прийняття рішень та вимагають від організаційного керівництва адаптивності та гнучкості в управлінні стратегіями.

Таким чином, невизначеність є умовою нашого життя, ця обставина характеризує більшість проблем, пов'язаних із людською діяльністю, чи то економіка, політика, управління, наука. Н. Талеб наголошує на тому, що "опір випадковості - абстрактна ідея, оскільки вона логічно контрпродуктивна, а неможливість побачити її реалізацію заплутує ще більше" [51].

Ризик є наслідком рішення і завжди пов'язаний із суб'єктом, який не тільки здійснює вибір, а й оцінює ймовірності можливих подій і пов'язані з ними втрати. Ризик - інтегральний показник, що поєднує в собі оцінки як імовірностей реалізації рішення, так і кількісних характеристик його наслідків. Ризикуючи, суб'єкт обирає альтернативу, що є результатом ухваленого ним рішення, хоча можливий результат у точності йому не відомий. Ключовим є питання вимірювання ризику, оскільки раціональний вибір із можливих ліній поведінки стає можливим лише після оцінки ризику.

Перше – прийняття рішень в умовах ризику – ґрунтується на тому, що кожній можливій ситуації розвитку подій може бути присвоєна певна ймовірність його здійснення. Такий підхід дає змогу зважити кожне з конкретних значень ефективності за окремими альтернативами на значення ймовірності та отримати на цій основі інтегральний показник рівня ризику, який відповідає кожній з альтернатив прийняття рішень.

Друге – прийняття рішень в умовах невизначеності – базується на гіпотезі, що ймовірності різних варіантів ситуацій розвитку подій для суб'єкта, який приймає ризиковане рішення, є невідомими. У цьому разі під час вибору альтернативи рішення, що приймається, суб'єкт керується, з одного боку, своєю ризиковою перевагою, а з іншого – відповідним критерієм вибору з усіх альтернатив за складеною ним «матрицею рішень» [19].

Під невизначеністю розуміють об'єктивну неможливість здобуття абсолютного знання про об'єктивні і суб'єктивні фактори функціонування системи, неоднозначність її параметрів [4]. З імовірнісної точки зору невизначеність — це неможливість оцінки майбутнього розвитку подій, як з погляду ймовірності їхньої реалізації, так і з погляду виду їхнього прояву [23]. Чим більша невизначеність під час прийняття рішення, тим більший ступінь ризику прийняття несприятливого рішення.

Причини виникнення невизначеності включають повну відсутність інформації, суб'єктивний аналіз інформації під час планування поведінки суб'єкта, недетермінованість процесів на підприємстві та в економічному житті, вплив суб'єктивних чинників на результати аналізів, відсутність правдивої інформації щодо фінансово-господарської діяльності, наявність помилок в інформації.

Висновки до розділу 1

Питання ефективності прийняття рішень в широкому науковому контексті викликає інтерес представників різних галузей знань.

Прийняття рішень представляє собою особливий вид психічної діяльності людей, спрямований на вибір способу досягнення поставленої мети. Теорія прийняття рішень вирішує два основні взаємопов'язані завдання: дослідження процесу, за яким люди або групи людей приймають рішення, і розробка методів прийняття рішень, які допомагають обґрунтувати вибір серед різних можливих альтернатив.

До цього часу, у науковій психології відсутня універсально прийнята теорія прийняття рішень. Замість цього, було розроблено ряд концепцій та моделей, які намагалися розкрити та описати, як особистість робить вибір у різних ситуаціях. При визначенні методологічних підходів до дослідження цього аспекту, стає очевидним необхідність інтеграції різних знань, нагромаджених у галузі психології та суміжних наук, та їх адаптації на основі життєвого та наукового досвіду. Це призводить до наявності численних підходів до вивчення проблеми вибору та прийняття рішень, які існують паралельно із іншими галузями науки та дослідженнями, спрямованими на вивчення цього аспекту прийняття рішень. У табл. 1.4 наведені деякі з них.

Таблиця 1.4

Аналіз сутнісних характеристик процесу прийняття рішень в різних підходах і теоріях

Психологічний підхід	Сутнісні характеристики ухвалення рішень	Емоції в процесі прийняття рішень
Поведінковий	<ul style="list-style-type: none"> - Формування реакцій на основі зовнішніх стимулів та укріплення. - Основна увага на вивченні вчення та взаємодії з оточенням. 	<ul style="list-style-type: none"> - Емоції розглядаються як результат реакції на зовнішні подразники. - Безпосередня взаємодія з навколишнім середовищем визначає емоційний відгук.

Психологічний підхід	Сутнісні характеристики ухвалення рішень	Емоції в процесі прийняття рішень
	<p>Процес ухвалення рішень розглядається як реакція на навчання.</p> <p>- Утвердження, що поведінка виникає з навчання та досвіду.</p>	<p>- Емоції визначаються попередніми навчальними досвідами та укріпленнями.</p>
Когнітивний	<p>- Раціональна обробка інформації та аналіз варіантів.</p> <p>- Сфокусованість на психічних процесах, таких як мислення.</p> <p>- Визнання обмеженої раціональності та використання евристик.</p> <p>- Акцент на усвідомленому мисленні та прийнятті рішень.</p>	<p>- Емоції розглядаються як важливий фактор в прийнятті рішень.</p> <p>- Емоції впливають на процеси прийняття рішень через емоційні фільтри.</p> <p>- Роль емоцій полягає у формуванні певних когнітивних шаблонів.</p>
Психоаналітичний	<p>- Вплив безсвідомих бажань та внутрішніх конфліктів на рішення.</p> <p>- Використання захисних механізмів для врегулювання конфліктів.</p>	<p>- Емоційні стани розглядаються як важливий внутрішній фактор.</p> <p>- Емоції можуть бути приховані або виражені через захисні механізми.</p>

Психологічний підхід	Сутнісні характеристики ухвалення рішень	Емоції в процесі прийняття рішень
	<ul style="list-style-type: none"> - Аналіз сновидінь та вільних асоціацій для розкриття бажань. - Підкреслення ролі безсвідомих чинників у формуванні рішень. 	<ul style="list-style-type: none"> - Роль емоцій у формуванні невідомих бажань та потреб.
Гуманістичний	<ul style="list-style-type: none"> - Виявлення індивідуальних цінностей та самореалізація. - Акцент на важливості особистісного росту та розвитку. - Звернення до внутрішньої мотивації та особистісних цілей. 	<ul style="list-style-type: none"> - Емоції розглядаються як важливий елемент самореалізації та особистісного росту. - Емоції сприяють саморозкриттю та виявленню внутрішнього потенціалу. - Підтримка позитивних емоцій для досягнення особистісних цілей.
Соціокультурний	<ul style="list-style-type: none"> - Вплив соціокультурних норм на ухвалення рішень. - Зосередженість на взаємодії з оточуючим соціумом. 	<ul style="list-style-type: none"> - Емоції розглядаються у контексті соціокультурних стандартів. - Соціокультурний контекст впливає на вираження та сприйняття емоцій.

Психологічний підхід	Сутнісні характеристики ухвалення рішень	Емоції в процесі прийняття рішень
	<ul style="list-style-type: none"> - Звернення до вивчення індивіда в соціальному середовищі 	<ul style="list-style-type: none"> - Емоційна реакція може бути визначена соціокультурними очікуваннями.
Біологічний	<ul style="list-style-type: none"> - Роль нейральних процесів у прийнятті рішень. - Взаємодія біологічних факторів, таких як гормони та мозкові структури. - Розуміння емоцій та фізіологічних аспектів прийняття рішень. - Акцент на вивченні біологічних детермінант прийняття рішень. 	<ul style="list-style-type: none"> - Емоції розглядаються через призму нейробіологічних процесів. - Емоції визначаються фізіологічними реакціями на подразники. - Біологічні впливи можуть модулювати емоційні реакції та рішення.
Еволюційний	<ul style="list-style-type: none"> - Адаптивна поведінка та вплив еволюційних факторів. - Стратегії виживання та адаптації до оточуючого середовища. 	<ul style="list-style-type: none"> - Емоції розглядаються як еволюційно сформовані відповіді на середовище. - Емоційна реакція може бути адаптивною відповіддю на зміни в середовищі.

Психологічний підхід	Сутнісні характеристики ухвалення рішень	Емоції в процесі прийняття рішень
	- Переконання, що рішення визначається еволюційним відбором.	- Емоції можуть бути спрямовані на забезпечення виживання та успіху в розмноженні.
Гештальт	<ul style="list-style-type: none"> - Формування цілісних образів при сприйнятті інформації. - Організація інформації в цілісні структури (гештальти) - Визнання важливості структурованості прийняття рішень. 	<ul style="list-style-type: none"> - Емоції розглядаються як частина цілісної структури сприйняття. - Емоційний вимір взаємодії з оточенням утворює цілісні образи. - Емоційна динаміка впливає на формування гештальту в прийнятті рішень.

В результаті проведеного теоретичного дослідження було можливо сформулювати визначення поняття "прийняття рішень", визначити психологічну структуру цього процесу та виокремити та охарактеризувати його складові чинники.

На основі проведеного аналізу було визначено основні компоненти сутності поняття "прийняття рішень": інтегративний когнітивний процес, процес вибору, наявність альтернатив, постановка мети або бажаного результату та використання критеріїв для оцінки альтернатив відповідно до сформульованої мети. На підставі виокремлених суттєвих характеристик процесу прийняття рішень це поняття розглядається як інтегративний когнітивний процес, спрямований на вибір найбільш оптимальної альтернативи із наявного набору, здійснюваний відповідно до сформульованої мети на основі обраних критеріїв.

У сучасних дослідженнях процесів прийняття рішень дедалі більшої актуальності набуває принцип невизначеності, бо невизначеність є невід'ємною частиною сучасної реальності, і її роль в майбутньому тільки збільшуватиметься. У психологічному контексті, умови політичної та економічної нестабільності можна розглядати як ситуацію невизначеності, яка породжує високий рівень когнітивного навантаження та емоційного стресу для індивіда.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що поняття «невизначеність» можна трактувати, як стан неоднозначності розвитку певних подій у майбутньому, незнання і неможливості точного передбачення основних величин і показників розвитку певного явища.

В ситуації невизначеності виділяють такі характеристики, як високий ступінь новизни, наявність суперечливої, якої бракує або надлишкової інформації, непередбачуваність подій, невідомість майбутнього і неможливість контролювати з боку суб'єкта дії. Тобто ситуація невизначеності вимагає від людини прийняття рішень у неоднозначних ситуаціях. Ситуація невизначеності викликає неоднозначну суб'єктивну оцінку сприйняття інформації про неї і володіє динамікою, яка визначається ступенем можливого її зміни, перетворення або модифікація в інтервалі часу, порівняний з часом рішення задачі в цих умовах.

Теорія прийняття рішень визнає, що рішення приймаються в умовах обмеженості інформацією, невизначеності та складності. У випадку політичної та економічної нестабільності, ці умови знаходяться на зростаючому рівні, викликаючи значний вплив на процес прийняття рішень. Ця ситуація невизначеності може викликати стрес у приймаючих рішення, оскільки вони стикаються з великою кількістю невизначених факторів, які можуть впливати на результати їхніх рішень.

Когнітивна сфера, включаючи сприйняття, мислення, пам'ять та спрямованість до вирішення проблем, формує як методи, так і результати прийняття рішень індивідами.

Психологічні дослідження прийняття рішень людини в умовах невизначеності включають як аналіз когнітивних складових, так і особистісних аспектів регуляції його виборів. Очевидним виступає поле індивідуально-особистісних властивостей, що опосередковують регуляцію рішень і дій саме в ситуаціях, які характеризуються саме невідомістю критеріїв виборів.

Результати проведеного теоретичного дослідження свідчать про те, що процес прийняття рішень є складним і комплексним явищем. Він включає не лише об'єктивні фактори, такі як обмежений час, багатозадачність і рівень інформації про ситуацію, але також суб'єктивні фактори, такі як індивідуально-психологічні особливості особистості.

РОЗДІЛ 2

ОБГРУНТУВАННЯ ТА ПІДБІР МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

2.1. Обґрунтування організації дослідження та визначення полігону й складу учасників емпіричного дослідження

Предметом дослідження є індивідуально - типологічні характеристики прийняття рішення особистістю в умовах економічної та політичної нестабільності.

Мета дослідження: виявити зв'язок індивідуально - типологічних характеристик особистості з особливостями прийняття рішення та їх ефективності.

До емпіричного дослідження характеру зв'язку психологічних особливостей особистості та ефективності прийняття рішень були покладені такі принципи: принцип цілісності особистості, принцип соціально-психологічної детермінації прийняття особистістю життєвих рішень, принцип розвитку та самоактуалізації особистості, принцип творчої активності особистості, принцип раціогуманізму, принцип свободи волевиявлення особистості у процесі прийняття життєвих рішень.

Для вирішення поставлених завдань, досягнення мети, перевірки гіпотези використані загальнонаукові методи теоретичного рівня (аналіз, синтез, порівняння, систематизація) узагальнення науково-теоретичних даних та даних дослідження, математико-статистичні методи:

- порівняльний аналіз різноманітних підходів до використання індивідуальних проявів в діагностиці темпераменту і нерівноважних станів особистості;
- узагальнення теоретичних і практичних даних з проблеми, що вивчається;
- аналіз літератури щодо методів дослідження індивідуальних ознак темпераменту та нерівноважних станів особистості.

Для практичного обґрунтування отриманих теоретичних припущень щодо наявності залежностей між індивідуальними ознаками темпераментом, емоційними проявами особистості на рівні стійких тенденцій вважалося за необхідне на підставі емпіричного вивчення здійснити виявлення зв'язків між індивідуальними ознаками та темпераментом, деякими проявами емоційних станів особистості.

Для цього передбачалося виконати наступні завдання:

- провести огляд та аналіз наукової літератури з питань психологічної характеристики особистості: темпераменту, емоційного та психічного стану індивіда;
- розробити обґрунтування організації дослідження та визначення полігону й складу досліджуваних; визначення методичного та методологічного інструментарію проведення емпіричного дослідження;
- провести безпосередньо емпіричне дослідження з певною вибіркою осіб; протестувати необхідну вибірку учасників емпіричного дослідження на предмет діагностування у них типу темпераменту та емоційних проявів особистості за підібраними методиками;
- аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження, виявлення та визначення характеру зв'язку між психологічними особливостями особистості та неврівноваженості станів.

Особлива увага при цьому приділялась важливим для психодіагностичного методичного підходу вимогам надійності та валідності вимірів, чіткій регламентації процедури дослідження.

Полігон дослідження: діагностика для нашого дослідження проводився на базі двох компаній: ПП «Архітектурне бюро 3Д-Проект» та ПВТП "Гольфстрім".

Загалом до проведення емпіричних досліджень були долучені 90 осіб віком 22-55 років (з них 34 особи – чоловіки, 56 осіб – жінки).

Стосовно професійної підготовки: 50 осіб мають вищу спеціальну освіту, 15 осіб - незавершену вищу освіту, 25 осіб - середню спеціальну освіту.

На основі проведеного огляду та аналізу наукової літератури з питань психологічної характеристики особистості та аналізу процесу прийняття рішень, проведеному у розділі 1, була розроблена модель емпіричного дослідження, яка представлена на рис. 2.1.

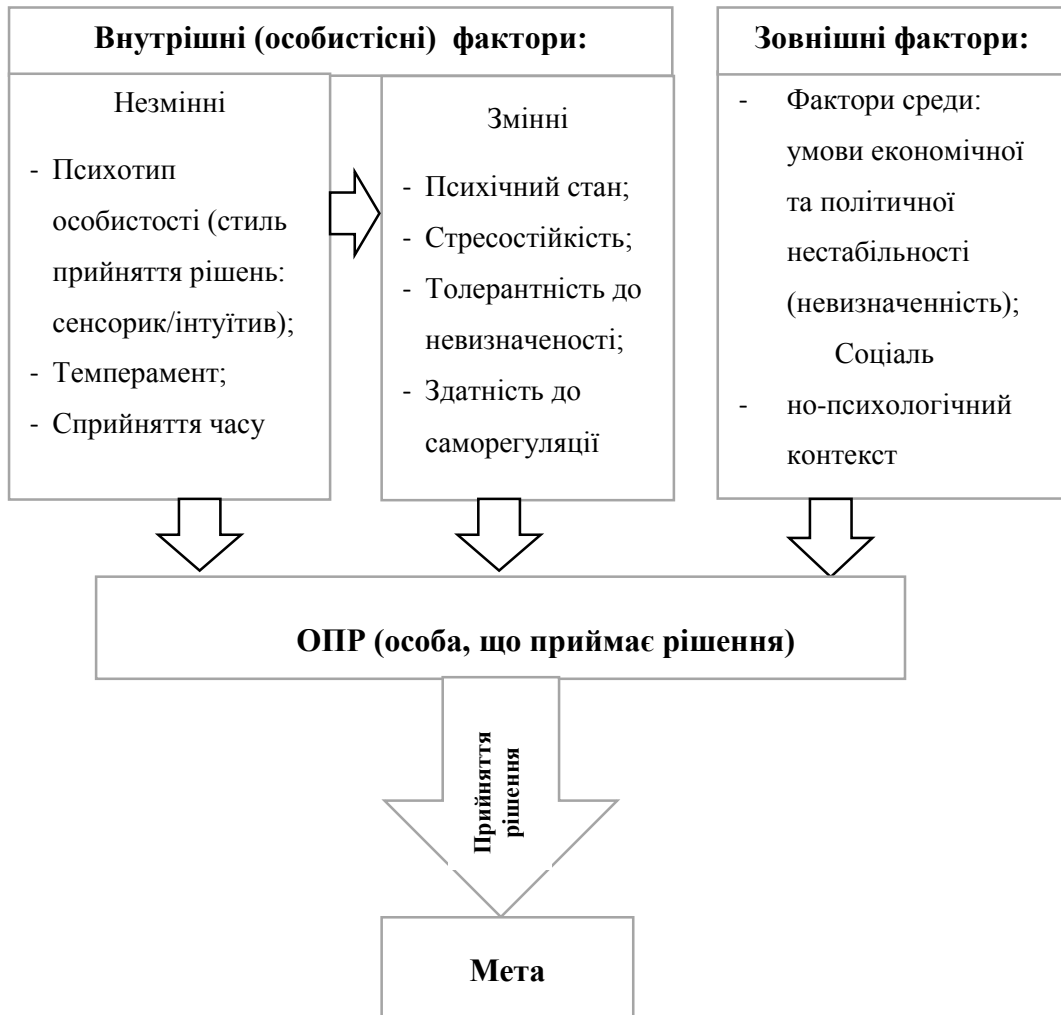


Рисунок 2.1 – Модель емпіричного дослідження

Вирішення кожної із зазначених задач дослідження було пов'язано із пошуком відповідного шляху та методик, рівень достовірності та валідності яких гарантував би адекватність оцінки відповідних психологічних якостей учасників дослідження, що викликало необхідність застосувати в ході дослідження метод тестування.

Для аналізу, статистичної обробки та діагностики було використано 8 методик.

Перевірка основної гіпотези проводилась наступним чином.

Для визначення темпераменту та деяких емоційних станів учасникам вибірки були запропоновані наступні психодіагностичні методики:

- для визначення психологічного типу – методика Д. Кейрсі (див. додаток А);
- для визначення темпераменту та спрямованості особистості - методика ЕРІ Р. Айзенка (див. додаток Б);
- для визначення функціонального стану - опитувальник РПСО «Рельєф психічного стану особистості» О. Прохорова (див. додаток В);
- для визначення рівня стресостійкості - методика Холмса й Раге (див. додаток Д);
- для визначення рівня перцептивно-невербальної компетентності – методика Г. Розена (див. додаток Е);
- для визначення мотивації - опитувальник «Мотивація успіху і боязнь невдачі» Реан А.А. (див. додаток Ж);
- методика експертної оцінки організаторських здібностей (Л. Уманський, А. Лутошкін, А. Чернишов, Н. Фетіскін) була використана для визначення інтегральних організаторських здібностей особистості (див. додаток К);
- опитувальник Н. Водоп'янової "Тайм-синдром менеджера" для оцінки напруженості шести груп психічних переживань щодо часу: обмеженість часу - дискретність часу, напруженість дефіциту часу при вирішенні управлінських завдань, емоційне ставлення до дефіциту часу, продуктивність використання особистого (вільного від роботи) часу, залежність від роботи, агресія (див. додаток Л).

Здійснене дало змогу зібрати значний фактичний матеріал для подальших теоретичних і практичних висновків щодо залежності між психологічними особливостями особистості та процесом прийняття рішення.

2.2. Сприйняття часу в психології

У сфері психології управління значну увагу приділяється аналізу різновидів рішень, зокрема стратегічних та оперативних, та їх взаємозв'язку з часовими аспектами. Стратегічні рішення мають довгостроковий характер і визначають основні цілі та напрямки діяльності організації. Вони вимагають глибокого аналізу, включаючи прогнозування та планування, та часто пов'язані з вищим рівнем невизначеності та ризику.

Оперативні рішення, в свою чергу, орієнтовані на короткострокові завдання та щоденні операції управління. Ці рішення спрямовані на вирішення поточних проблем та задач, вимагаючи оперативності та гнучкості у реагуванні на змінні обставини.

Час є одним із суттєвих, але часто недооцінюваних резервів психічної організації особистості та її самореалізації в соціумі. Зразу після зародження психології як науки, проблема сприйняття часу стала активно вивчатися психологами. У складних соціальних умовах проблема «людина і час» стає надзвичайно актуальною. В ситуаціях нестабільності людина по-іншому сприймає час у своєму житті, переосмислює минуле, сьогодення і майбутнє, іноді втрачає відчуття часу, а разом з тим, і мети свого існування. Це може вказувати на настання кризового періоду в її житті.

Важливо зазначити, що кожна людина сприймає час по-своєму, і час є невід'ємною частиною життя кожної істоти та явища. Сприйняття часу полягає у відображенні дійсності через послідовність явищ та подій, і воно залежить від ритму природних процесів і реакцій на тривалість часу. Суб'єктивний характер сприйняття часу визначається практичною діяльністю людини [60].

У контексті психологічних досліджень розглядають дві основні моделі сприйняття часу - це «Миттєвий час» і «Лінійний час».

Модель миттєвого сприйняття часу фокусується на безпосередньому переживанні теперішнього моменту. Ця модель оцінює поточний сенсорний

вхід, включаючи зорові, слухові та інші стимули, що створюють негайний досвід. Це подібно до сприйняття дітей, які взаємодіють зі світом безпосередньо і докладно відчують сенсорну деталізацію.

В контрасті до цього, модель лінійного сприйняття часу розширює когнітивну активність особи за межі миттєвого моменту, що дозволяє організувати події з минулого, теперішнього і майбутнього. Це підвищує здатність до планування та прогнозування майбутніх подій, впливаючи на процеси ухвалення рішень та розробки стратегій для вирішення проблем.

В табл. 2.1. проаналізовано основні відмінності між моделями «Миттєвий час» і «Лінійний час».

Таблиця 2.1

Відмінності між моделями часу

	Миттєвий час	Лінійний час
Спрямованість	Акцентує увагу на самому моменті «тут і зараз», дозволяючи глибоко відчувати кожен момент і отримувати від нього задоволення	Спрямований на сприйняття більших інтервалів часу, сприяє адекватній взаємодії зі стрімом часу та плануванню
Домінує в цивілізації:	Сприйняття	Розуміння
Переваги (потенціал)	Тотальне сприйняття тут і зараз, здатність до глибокого проживання кожного моменту й одержання від нього задоволення	сприяє адекватній взаємодії зі стрімом часу та плануванню

	Миттєвий час	Лінійний час
Прояв	Екстремальний прояв - це сприйняття смерті, як зникнення лінійного часу	Проявляється через цикл життя, включаючи народження і рух у майбутнє
Сприйняття сьогодення може включати	Минуле	Майбутнє
Позитивні сторони	Радість життя, поглиблене сприйняття, підвищена здатність до психологічної адаптації, інтуїтивність, здатність до внутрішнього духовного пошуку	Планування, відповідальність, зобов'язання, творення.
Спосіб взаємодії с проблемою	Зазвичай, щоб знайти рішення змінює контекст на такий, при якому сприйняття цієї ситуації більше не є проблемою	Зміна змісту — знайти спосіб змінити ситуацію так, щоб вона більше не була проблемою
Сприяє розвитку	Мистецтва, літератури, філософії, релігії, теоретичної й гуманітарної науки	Бізнесу, будівництва, прикладної науки й технології, інформаційних технік, створення орг. структур і мереж
Сприяє розвитку особистості	Через безпосередній особистий досвід	Через соціальні відносини

	Миттєвий час	Лінійний час
Відповідальність	Виражається через віру в Всесвіт і подяку за приходження самої ситуації	Передбачає прийняття відповідальності за своє життя на ситуативному рівні
Проблеми розвитку	Відрив від реальності, недолік організації, неуважність до деталей	Надмірна поверхня, сентиментальність замість духовності.

Обидві ці моделі мають велике значення для розуміння когнітивних процесів та поведінкових реакцій в різних культурних і цивілізаційних контекстах.

Щодо суб'єктивної оцінки тривалості часу, вплив на неї здійснюють різні чинники. Наприклад, навколишнє середовище, таке як шум, може призводити до враження скорочення тривалості часу. Також важливою є складність завдання, перед яким стоїть суб'єкт: більш складні завдання можуть здається коротшими за часом, ніж вони насправді є. Мотивація також впливає: коли ми уважно спостерігаємо за часом, він здається довшим, ніж у випадках, коли ми не акцентуємо увагу на ньому. Крім того, деякі фармакологічні препарати можуть впливати на сприйняття часу, наприклад, час може здаватися довшим під час руху, ніж у стані спокою.

Також сприйняття часу змінюється і в залежності від емоційного стану [25]. За результатами експериментальних досліджень встановлено, що людина, яка переживає позитивні емоції, схильна недооцінювати часові інтервали, що означає, що вона відчуває, що час рухається швидше. У випадку негативних емоцій, навпаки, спостерігається переоцінка тривалості часу, і він здається повільнішим.

Сприйняття часових перспектив, таких як минуле, сьогоднішнє і майбутнє, значною мірою залежить від характеру особистості. Деякі люди прагнуть до змін і орієнтовані на майбутнє, не приділяючи великої уваги минулому. Інші можуть

бути більш зв'язаними зі своїм минулим і вважати його важливішим. Відношення до сьогодення також залежить від типу темпераменту. Наприклад, холерики відчують дефіцит часу і постійно відчують нестачу часу, сангвініки часто відчують брак часу і постійно запізнюються, меланхоліки вважають, що у них є достатньо часу, а флегматики сприймають час повільним і відчують його вистачає.

Згідно з концепцією Карла Юнга про чотири основні модальності сприйняття світу (емоції, мислення, відчуття, інтуїція), можна виділити чотири типи особистості, кожен з яких має своє специфічне відношення до часу.

Представники емоційного типу сприймають час як циркулюючий ресурс: минуле стає справжнім, а потім повертається в минуле як спогади. Для них особисте минуле формує їхні поведінкові реакції і дії. Вони вважають, що світ залишається таким самим, яким він був у їхню молодість. Вони оцінюють події не за їхніми результатами, а за тим, які події можуть стати яскравими спогадами.

Люди мисленнєвого типу також сприймають час як щось, що рухається від минулого до майбутнього, але для них минуле не особисте, а загальне, історичне. Вони надають велике значення спадкоємності та послідовності, тому прагнуть обдумувати всі свої дії. Для них час і планування є серйозними чинниками.

Люди ситуативно-сенсорного типу сприймають теперішній момент в усій його повноті, ігноруючи свій минулий досвід. Такі люди не відчують часу, не усвідомлюють його рух, і мають тенденцію до негайних дій. Вони живуть миттєвістю і не звертають уваги на своє минуле і майбутнє.

Останній тип - інтуїтивний. Для них теперішній момент - це лише бліда тінь, а минуле нечітке. Вони більше уваги приділяють майбутньому і відчують, що майбутнє реальніше, ніж те, що вже відбулося. Їхнє сприйняття часу не узгоджується зі звичайним рухом часу.

Також важливо відзначити, що стресові ситуації можуть суттєво впливати на сприйняття часу. У деяких випадках, люди можуть устигати в неймовірно короткий час приймати рішення та виконувати завдання, що призводить до враження розтягнутого часу. У інших ситуаціях, стрес може призвести до

переоцінки часу, і люди відчують, що час «стискується». Вплив стресу на сприйняття часу може бути значним [60].

Деякі інших факторів також впливають на сприйняття часу. Наприклад, природа завдання, що стоїть перед людиною, може впливати на сприйняття тривалості часу. Навколишнє середовище (шум) може впливати на сприйняття часу, зробивши його суб'єктивно коротшим. Крім того, концентрація уваги на плині часу може призводити до відчуття, що час повільно протікає; також під час руху час здається коротшим, ніж у стані спокою.

Висновки до розділу 2

Для реалізації мети, завдань та гіпотез емпіричного дослідження розроблений план та організація його виконання, визначений полігон, характеристика та кількість учасників емпіричного дослідження.

Згідно теоретичних основ була створена модель емпіричного дослідження (рис. 2.1), яка схематично відображає психологічні складові процесу прийняття рішення. Були висвітлені теоретичні питання особливостей сприйняття часу у психології в контексті прийняття рішень. Зазначено, що стресові ситуації можуть суттєво впливати на сприйняття часу: у деяких випадках, люди можуть устигати в неймовірно короткий час приймати рішення та виконувати завдання, що призводить до враження розтягнутого часу. У інших ситуаціях, стрес може призвести до переоцінки часу, і люди відчують, що час «стискується».

Дослідження проводилося на базі двох компаній: ПП «Архітектурне бюро 3Д-Проект» та ПВТП "Гольфстрім". Вибірку склали 90 осіб віком 22-55 років (з них 34 особи – чоловіки, 56 осіб – жінки).

Методи емпіричного дослідження були підібрані у відповідності до поставлених завдань з урахуванням особливостей полігону дослідження.

Були застосовані такі психодіагностичні методики:

1) для визначення психологічного типу – методика Д. Кейрсі;

- 2) для визначення темпераменту та спрямованості особистості - методика ЕРІ Р. Айзенка;
- 3) для визначення функціонального стану - опитувальник РПСО «Рельєф психічного стану особистості» О.О. Прохорова;
- 4) для визначення рівня стресостійкості - методика Холмса й Раге;
- 5) для визначення рівня перцептивно-невербальної компетентності – методика Г. Розена;
- 6) для визначення мотивації - опитувальник «Мотивація успіху і боязнь невдачі» (А. Реана);
- 7) методика експертної оцінки організаторських здібностей (Л. Уманський, А. Лутошкін, А. Чернишов, Н. Фетіскін) була використана для визначення інтегральних організаторських здібностей особистості;
- 8) опитувальник Н. Водоп'янової "Тайм-синдром менеджера" для оцінки напруженості психічних переживань щодо часу.

Апробація даних методик для реалізації магістерської роботи свідчить про їх адекватність темі дослідження, та дозволила досягнути повного виконання роботи, мети та гіпотези поставлених на початку роботи, вирішення її завдань.

Запропонований та обробуваний комплекс психодіагностичних методик може бути рекомендованим для використання в науковій та практичній діяльності.

РОЗДІЛ 3

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ХАРАКТЕРУ ЗВ'ЯЗКУ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ

3.1. Результати діагностики по методиці Д. Кейрсі

Методика призначена для визначення психологічного типу особистості. Опитувальник розроблений в 1956 році професором Каліфорнійського університету Девідом Кейрсі, адаптований К. Павловим.

Теоретичною базою для створення методики виявились уявлення про природу психотипу таких класиків психології і медицини, як Юнг, Кречмер, Адлер та ін. Опитувач створений на основі всесвітньо відомої методики Майєрс – Бріггс (Myers – Briggs Type Indicator, MBTI) як нова форма, більш зручна при проведенні масових обстежень. Показники того, хто досліджується, розраховуються за чотирма шкалами, що відповідають юнговській типології: екстраверт – інтроверт (Extravert – Introvert – E-I), сенсорний – інтуїтивний (Sensor – Intuitive – S-N), мислячий – емоційний (Thinker – Feeler – T-F), раціональний – ірраціональний (Judgment – Perceptive – -J-P).

Згідно Кейрсі існує 16 психологічних портретів, котрі опираються на чотири шкали схильності:

- інтроверсія-екстраверсія (I-E);
- сенсорність - інтуїція (S- N);
- мислення- почуття (T-F);
- рішення – сприйняття (J-P).

Згідно варіацій існує 16 портретів:

ISFJ; ISTJ; ESFJ; ESTJ;
ISFP; ISTP; ESFP; ESTP;
INTJ; INTP; ENTJ; ENTP;
INFP; INFJ; ENFP; ENFJ.

Екстраверти в спілкуванні з людьми черпають енергію, завжди готові продовжити спілкування або підтримати бесіду, в той час як інтровертам після певного періоду інтенсивного спілкування з оточуючими необхідно усамітнитись, обробити отриману інформацію.

Люди, що відносяться до N-категорії, в прийнятті рішень спираються на внутрішній голос, особисту інтуїцію, незалежно від того, як чинять в подібних ситуаціях оточуючі. Для S-людей, навпаки, досвід оточуючих, розсудливість є критерієм для прийняття рішень. Люди, які надають перевагу опираючись на T-характеристику в обробці інформації і прийнятті рішень, вважають виправданим логічний, об'єктивний підхід, що має свої чіткі закони і правила. F-людям притаманні суб'єктивізм, гуманність; вони керуються етичними критеріями в більшій мірі, ніж категоріями логічними. Люди зі стійкою J-характеристикою прагнуть якомога раніше прийняти певне рішення і потім діяти вже в межах конкретного плану, послідовно проробляючи проміжні етапи на шляху до досягнення перспективної цілі. P-люди намагаються зберегти якомога більше можливих варіантів дій в залежності від обставин. Їм притаманне прагнення отримати максимум інформації до того моменту, коли потрібно буде приймати рішення. Їх дії часто бувають достатньо імпульсивними.

За допомогою даної методики були визначені особистісні типи респондентів груп 1 та 2 та всіх респондентів в цілому. Ми дотримуємося представлення результатів у вигляді „анфас” – матриці, та у вигляді „профіль” – графік (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Матричний типологічний портрет респондентів по методиці Д. Кейрсі

	FJ	TJ	EP	TP	сума
ES	ESFJ 23,85	ESTJ 3,6	ESEP 2,2	ESTP 0,6	30,25
IS	ISFJ 6,3	ISTJ 3,4	ISEP 13,75	ISTP 0,9	24,35
EN	ENFJ	ENTJ	ENEP	ENTP	

	11,85	6,85	7,12	0,3	26,12
IN	INFJ	INTJ	INEP	INTP	
	5,95	8,7	4,63	0	19,28
	47,95	22,55	27,7	1,8	

Аналізуючи дані табл. 3.1, бачимо, що по горизонталі перше місце займає тип ES (30,25%). Друге місце – тип EN (26,12%). По вертикалі перше місце займає тип FJ (47,95%), друге місце тип FP (27,7%). Із 16 особистісних типів найбільшу вагу мають типи ESFJ (23,85%), ISFP (13,75%), ENFJ (11,85%).

Аналізуючи дані таблиці 3.1 бачимо, що по горизонталі перше місце займають типи ES та EN (35%), а по вертикалі тип FJ (65%) та TJ (30%). Можна бачити, що більшість групи 1 належать до типів ESFJ (25%) та ENFJ (20%). По 10% мають типи INFJ, INTJ та ENTJ.

В групі 2 розподіл по типам має свою специфіку (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Матричний типологічний портрет учасників дослідження по методиці
Д. Кейрсі

	FJ	TJ	EP	TP	сума
ES	ESFJ	ESTJ	ESEP	ESTP	
	25	5	0	5	35
IS	ISFJ	ISTJ	ISEP	ISTP	
	10	5	0	5	20
EN	ENFJ	ENTJ	ENEP	ENTP	
	20	10	5	0	35
IN	INFJ	INTJ	INEP	INTP	
	10	10	0	0	20
	65	30	5	10	

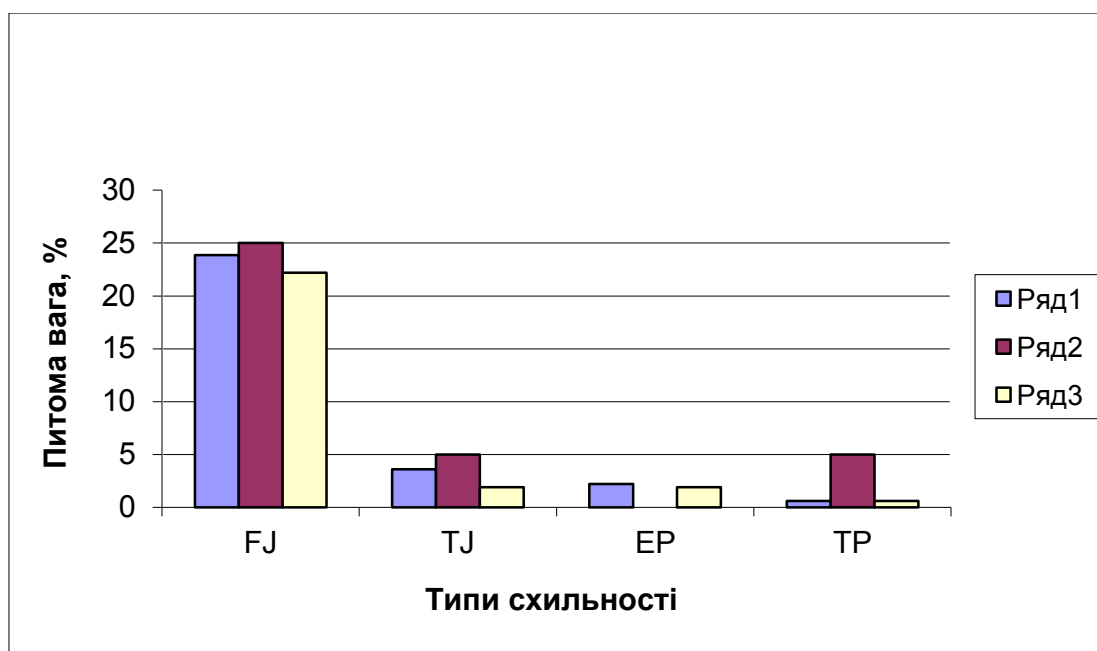


Рисунок 3.1 – Матричний типологічний портрет по ES: 1 - загальні, 2 - сенсорики, 3 - інтуїтиви

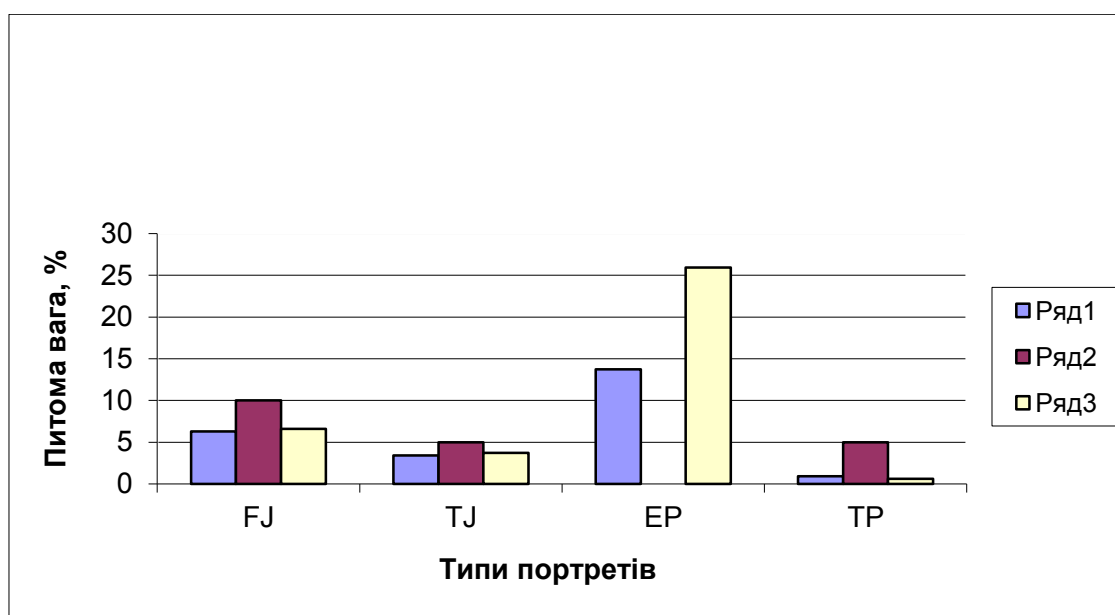


Рисунок 3.2 – Матричний типологічний портрет по IS: 1 - всього, 2 - сенсорики, 3 - інтуїтиви

З аналізу табл. 3.2 можна бачити, що максимальну вагу мають представники типів ISFP (25,92%) та ESFJ (22,2%). Аналіз матриці по вертикалі та горизонталі дає змогу виділити переважаючі типи відповідно FP (46,37%), FJ (34,4%) та IS (36,8%).

Приведені числові значення респондентів можна представити і в „профіль” (рис.3.3 та рис. 3.4).

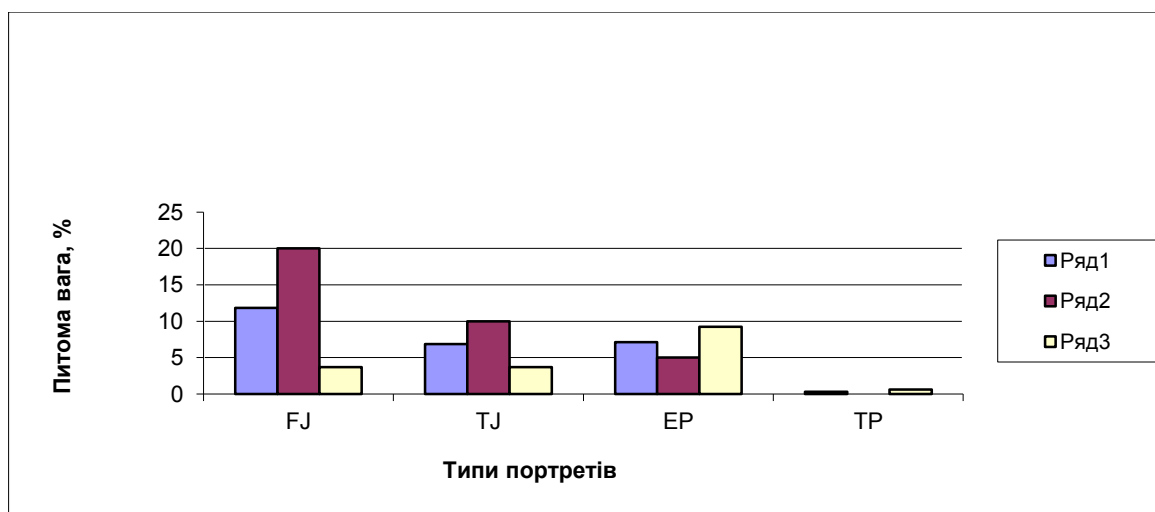


Рисунок 3.3 – Матричний типологічний портрет по EN:1 - всього, 2-сенсорики, 3 - інтуїтиви

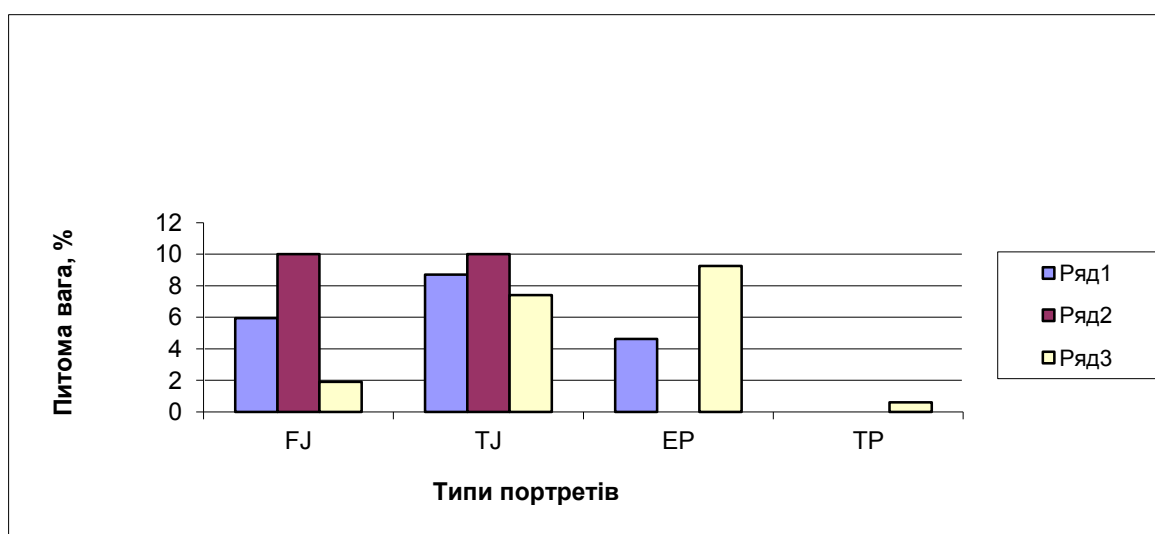


Рисунок 3.4 – Типологічний портрет по IN: 1 - всього, 2 - сенсорики, 3 - інтуїтиви

Аналіз цього рисунку дозволяє спостерігати зміни у профілі типів, які були визначені по методиці Д. Кейрсі. Ці типи мають максимальну вагу як в цілому по респондентам, так і по кожній групі зокрема.

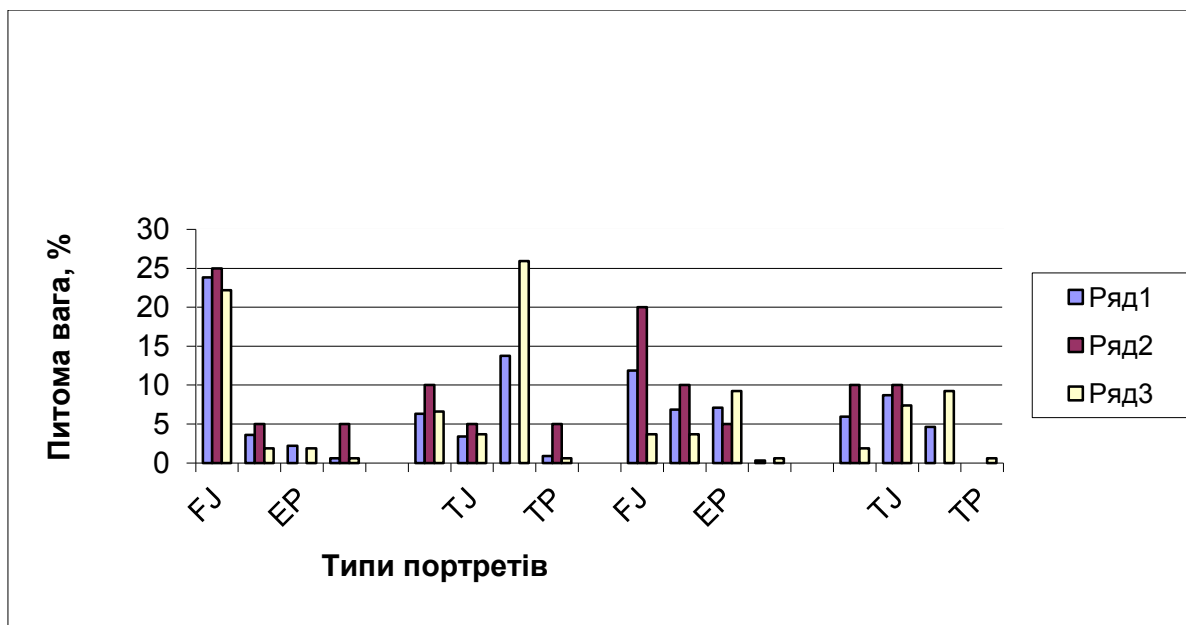


Рисунок 3.5 – Матричний типологічний портрет по методиці Д. Кейрсі: 1 - всього, 2 - сенсорик, 3 - інтуїтиви

3.2. Результати діагностики по методиці Г. Айзенка

У дослідженні використовувалася методика EPI, розроблена Г. Айзенком, за результатами якої можливо одержати кількісні характеристики за шкалами інтро- екстраверсії (E) та стабільності-нейротизму (N). Ці фактори є основними супер факторами майже у всіх факторно–аналітичних дослідженнях якостей особистості.

Г. Айзенк стверджував, що десь три четвертих варіацій кожного із перелічених суперфакторів пояснюється спадковістю і тільки одна четверта впливом оточуючого середовища Айзенк розглядав екстраверсію та нейротизм як статистично незалежні одне від одного, що дає можливість розподілити всіх досліджуваних на чотири групи, з комбінацією високих або низьких оцінок в діапазоні екстраверсії з високою або низькою оцінкою в діапазоні нейротизму.

Аналіз індивідуально – психологічних якостей особи направлений на визначення наскільки трансформуються психічні якості особи у залежності від темпераменту та соціуму, в якому знаходиться суб'єкт.

З метою виявлення тенденцій (кількісних) та спрощення аналізу, у дослідженні був використаний показник індивідуальності ρ . Використання параметра індивідуальності дає змогу зібрати та об'єднати на одній площині всі типи темпераменту. Аналіз отриманих результатів дає змогу визначити підгрупи типів темпераменту за показниками ρ .

Розрахунок універсального кількісного показника ρ відбувається наступним чином:

$$\rho = \sqrt{E^2 + N^2} \quad (1)$$

де E -показник інтро- екстраверсії, N - показник стабільності – нейротизму.

У випадку, коли $E > 12$ і $N > 12$, точка відрахування змінюється і розрахункова формула має вигляд:

$$\rho = \sqrt{(E - 12)^2 + (N - 12)^2} \quad (2)$$

За результатами дослідження маємо розподілити досліджуваних за типами темпераменту опираючись на середнє значення ρ .

Числові значення ρ корелюються зі шкалою ходи власного годинника індивіда, виділеним виділеними Б.Й. Цукановим (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Середні значення ρ і $\tau_{(e)}$ у залежності від типу темпераменту

Тип темпераменту	Показник ρ	Показник $\tau_{(e)}$
Холерик	8,61	0,70
Сангвінік	9,07	0,80
Меланхолік	10,15	1,00
Флегматик	12,04	1,10

Як можна побачити із табл. 3.3 має місце чіткій розподіл на екстра – інтровертованих, нестабільних – стабільних. Найменше значення ρ у холериків, а найбільше у флегматиків. З аналізу таблиці бачимо, що із зростанням ρ зростає

значення τ . Проаналізуємо темпераментні особливості у представників сенсориків та інтуїтивів (табл 3.4. та табл. 3.5 відповідно).

Таблиця 3.4

Темпераментні особливості показників представників сенсориків

Тип темпераменту	ρ'	T,c
Холерик	6,8	9,4
Сангвінік	10,3	10,4
Меланхолік	9,5	12,7
Флегматик	13,9	12,4

Таблиця 3.5

Темпераментні особливості показників представників інтуїтивів

Тип темпераменту	ρ'	T,c
Холерик	7,7	12,6
Сангвінік	12,7	12,6
Меланхолік	9,9	12,5
Флегматик	12,1	11,7

Це дає змогу виявити індивідуально-типологічні особливості (ІТО) представників першої та другої груп та визначити вплив на процес прийняття рішення. Виявлено, що мають відмінності у значенні ρ' по темпераментним групам: у холериків різниця складає 0,9, у сангвініків 2,4, у меланхоліків 0,4, у флегматиків 1,8 (табл. 3.6 та рис. 3.6).

Найбільш значущі відмінності у значенні ρ' мають емоційно стабільні, найменші розбіжності мають нейротичні. А при порівнянні значень у інтро-екстравертованих типів найбільші розбіжності виявлені у екстравертованих.

Таблиця 3.6

Розбіжності темпераментних особливостей показників у представників сенсориків та інтуїтивів

Тип темпераменту	Сенсорики	Інтуїтиви	Різниця по ρ'
Холерик	6,8	7,7	0,9
Сангвінік	10,3	12,7	2,4
Меланхолік	9,5	9,9	0,4
Флегматик	13,9	12,1	1,8

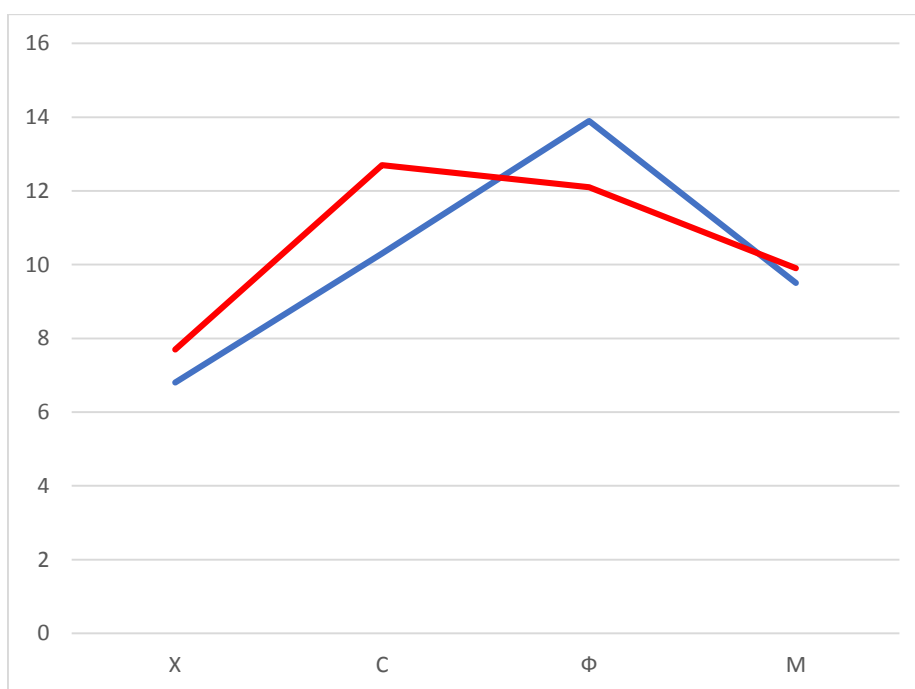


Рисунок 3.6 – Розбіжності темпераментних особливостей показників у представників сенсориків (синій колір) та інтуїтивів (червоний колір)

3.3. Результати діагностики за опитувальником РПСО «Рельєф психічного стану особистості» (О.О. Прохоров)

Ця методика призначена для дослідження основних аспектів психічного стану, включаючи психічні процеси, фізіологічні реакції, переживання і

поведінку. Опитувальник містить 40 основних параметрів психічного стану, які поділені на чотири шкали, кожна з яких має по 10 показників, що відображають основні аспекти психічного стану. Кожен з цих параметрів оцінюється за 11-бальною шкалою, де кількість набраних балів вказує на ступінь вираженості кожного конкретного показника.

Показники психічних процесів за опитувальником О.О. Прохорова - це результат інтроспективного аналізу досліджуваними свого функціонального стану на момент дослідження, порівняно зі звичайним станом.

Отримані нами дані продемонстрували наступне: значення сталої часу найбільшими були для представників інтровертованих типів темпераментів – меланхоліків та флегматиків відповідно, і найменші для екстравертованих типів темпераментів – холериків та сангвініків.

Таблиця 3.7

Темпераментні особливості показників психічних процесів за опитувальником О.О. Прохорова

Тип темпераменту	ρ'	T,c	ПП	ФР	ШП	П
Холерик	6,8	9,4	7,6	7,0	7,0	7,5
Сангвінік	10,3	10,4	7,6	6,7	7,4	7,5
Меланхолік	9,5	12,7	6,7	5,7	5,7	7,5
Флегматик	13,9	12,4	7,2	7,0	7,4	7,5

Отримано, що для екстравертів: холериків (х) та сангвініків (с) ці показники були нижчими, відповідно, $T,c(x) = 9,4$; $T,c(c) = 10,4$, а для інтровертованих: меланхоліків та флегматиків - $T,c(m) = 12,7$; $T,c(f) = 12,4$ (табл. 3.7).

З метою знайдення тенденції залежності (чи незалежності) показників сталої часу від емоційного фону досліджуваних, ми використали коефіцієнти

співвідношення T, c та показників шкали переживань (ШП) за опитувальником О.О. Прохорова.

Таблиця 3.8

Темпераментні особливості коефіцієнтів співвідношення за опитувальником О. О. Прохорова

Тип темпераменту	ρ'	K1 ПП/ФР	K2 ШП/ФР	K3 П/ФР	K= K1*K2*K3
Холерик	6,8	1,085	1,0	0,93	1,01
Сангвінік	10,3	1,13	1,1	1,12	1,39
Меланхолік	9,5	1,175	1,0	1,32	1,551
Флегматик	13,9	1,03	1,06	1,07	1,17

Аналіз отриманих результатів по табл. 3.8 свідчать, що різниця між значеннями $K1(\min - \max)=0,145$, $K2=0,06$, $K3=0,39$, $K=0,5$. Виявлено, що зміни коефіцієнтів залежать від співвідношення показників ρ' та значенням K . Наприклад, очевидна залежність $K1$ від значень стабільності та нейротизму.

ρ'	6,8	9,5	10,3	13,9
K1	1,085	1,175	1,13	1,03

Таблиця 3.9

Темпераментні особливості (часові) коефіцієнтів співвідношення за опитувальником О.О. Прохорова

Тип темпераменту	T, c	K1 ПП/ФР	K2 ШП/ФР	K3 П/ФР	K= K1*K2*K3
Холерик	9,4	1,085	1,0	0,93	1,01
Сангвінік	10,4	1,13	1,1	1,12	1,39
Меланхолік	12,7	1,175	1,0	1,32	1,551
Флегматик	12,4	1,03	1,06	1,07	1,17

T,c	9,4	10,4	12,4	12,7
K1	1,085	1,13	1,03	1,175

Наприклад, очевидна залежність K1 від значень стабільності та нейротизму та інтро - екстравертованості особистостей.

Таблиця 3.10

Темпераментні особливості показників та коефіцієнтів за
опитувальником О.О. Прохорова для сенсориків

Код	ρ'	ПП	ФР	ШП	ПОВ.	K1	K2	K3	K4
X	7,7	7,6	6,5	7,6	8	1,17	1,17	1,23	1,68
C	12,7	6,7	6,4	7,1	8	1,05	1,11	1,25	1,46
M	9,9	7,1	6,3	6,2	7,3	1,13	0,98	1,16	1,28
Ф	12,1	7,4	6,3	7,1	7,8	1,17	1,13	1,24	1,64

ρ'	7,7	9,9	12,1	12,7
K1	1,17	1,13	1,17	1,05
K2	1,17	0,98	1,13	1,11
K3	1,23	1,16	1,24	1,25
K4	1,68	1,28	1,64	1,46

Аналіз отриманих даних свідчить, що є незначна залежність від інтро – екстравертованості особистості, а також від стабільності – нейротизму особистості.

Таблиця 3.11

Темпераментні особливості показників та коефіцієнтів за
опитувальником О.О. Прохорова для інтуїтивів

Код	T,c	ПП	ФР	ШП	ПОВ.	K1	K2	K3	K4
X	12,6	7,6	6,5	7,6	8	1,17	1,17	1,23	1,68
C	12,6	6,7	6,4	7,1	8	1,05	1,11	1,25	1,46
M	12,5	7,1	6,3	6,2	7,3	1,13	0,98	1,16	1,28
Ф	11,7	7,4	6,3	7,1	7,8	1,17	1,13	1,24	1,64

T,c	11,7	12,5	12,6	12,6
K1	1,17	1,13	1,05	1,17
K2	1,13	0,98	1,11	1,17
K3	1,24	1,16	1,25	1,23
K4	1,64	1,28	1,46	1,68

Аналіз отриманих даних свідчить, що є незначна залежність від інтро – екстравертованості особистості, а також від стабільності – нейротизму особистості (тобто від темпераментних особливостей).

Результати методики Прохорова нами проаналізовано відповідно до показника індивідуальності ρ' та для показників часу Б. Цуканова. Це дало змогу виявити певні тенденції для кожної складової і кожного коефіцієнту, які характеризують неврівноваженість стану представників кожної темпераментної групи.

3.4. Результати методики визначення стресостійкості й соціальної адаптації (Т. Холмса й Р. Раге)

Ця методика визначення рівня стресостійкості була розроблена докторами Т. Холмсом і Р. Раге на основі вивчення більш ніж п'яти тисяч людей. Розхожа фраза «всі хвороби від нервів» знайшла в їх дослідженні наукову основу. Вони присвоїли кожному важливої події в житті людини певне число балів за умовною шкалою стресогенності. Наприклад, навіть святкування дня народження вважається ними за стрес і оцінюється в 12 балів. Якщо стресогенних ситуацій було дуже багато, значить організм не отримував відпочинку, не зміг відновити сили і стрес накопичується, виснажуючи ресурси. Методика дозволяє визначити наскільки виснажені сили організму.

Згідно з проведеними дослідженнями було встановлено, що 150 балів означають 50% імовірності виникнення якогось захворювання, а при 300 балах вона збільшується до 90%.

Підсумкова сума балів по тесту визначає одночасно ступінь опірності стресу. Велика кількість балів – це сигнал тривоги, що попереджає про небезпеку. Отже, треба терміново щось зробити, щоб ліквідувати стрес. Підрахована сума має ще одне важливе значення – вона виражає (в цифрах) ступінь стресового навантаження. Якщо, наприклад, сума 300 балів, то це означає реальну загрозу психосоматичного захворювання, оскільки близька фаза нервового виснаження. Необхідно вживати заходів щодо саморегуляції свого стану або звертатися до психотерапевта.

На рис. 3.7 представлена гістограма розподілу I та II груп (тобто сенсориків та інтуїтивів) за рівнем стресостійкості й соціальної адаптації за допомогою методики Холмса й Раге.

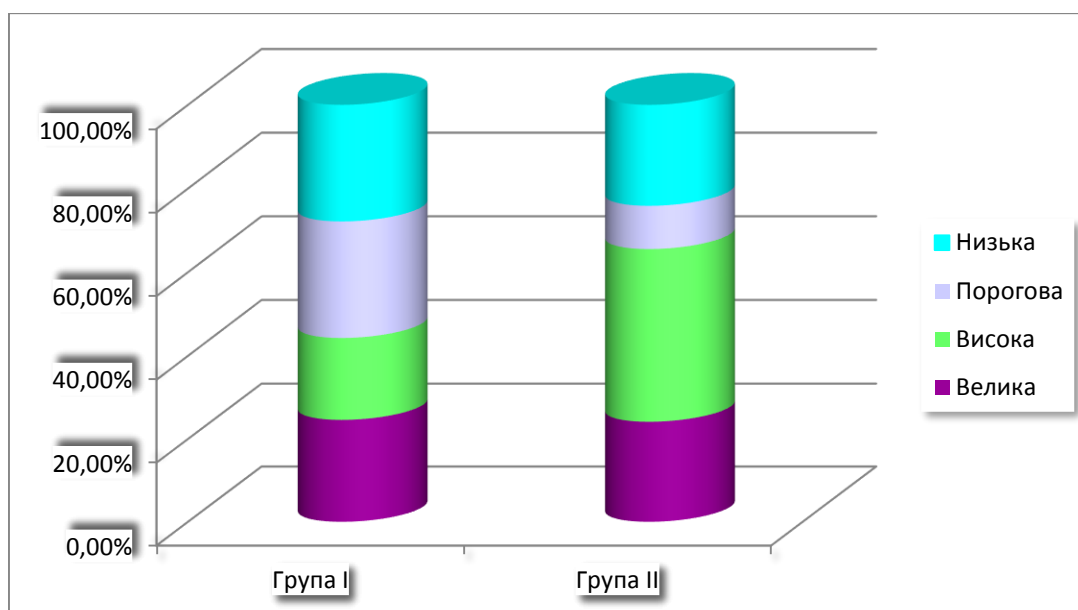


Рисунок 3.7 – Гістограма розподілу I (сенсориків) та II (інтуїтивів) груп за рівнем стресостійкості й соціальної адаптації

	Сенсорики	Інтуїтиви
Низька	27,87%	24,14%
Порогова	27,87%	10,34%
Висока	19,67%	41,38%
Велика	24,59%	24,14%

В табл. 3.12 представлений статистичний аналіз показників рівня стресостікості й соціальної адаптації I (сенсориків) та II (інтуїтивів) груп.

Таблиця 3.12

Статистичний аналіз показників рівня стресостікості й соціальної адаптації сенсориків та інтуїтивів

Вибірки	Середнє значення:		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
	250,03	231,34	0,17	0,14	1146069,9349	699838,5524
Т-критерій	Т _{емп} = 0,6					

(Темп = 0,6 < Ткрит = 1,99)

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників рівня стресостікості й соціальної адаптації сенсориків та інтуїтивів.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (групи 1 та 2 відповідно) за рівнями показників рівня стресостікості й соціальної адаптації, було отримано Темп = 0,6 яке за значенням менше Ткрит = 1,99. Це означає, що отримане емпіричне значення (0,6) знаходиться у зоні незначущості. За середнім значенням I група має 250,03 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників рівня стресостікості й соціальної адаптації; II група має 231,34 балів – також оптимальний рівень. По цій методиці не виявлено суттєвих відмінностей по рівню стресостікості та соціальної адаптації у представників сенсориків та інтуїтивів.

3.5. Методика визначення рівня перцептивно-невербальної компетентності (Г. Розен)

Запропонована шкала невербальної компетентності особистості виявляє ступінь вираженості вміння налагоджувати відносини і прочитувати контекст спілкування. Кожен досліджуваний може бути віднесений до однієї з трьох груп:

особи, віднесені до першої групи (сенсорики), поглинені своїми власними проблемами і недостатньо уважні до проблем інших. Вони виявляють нездатність до налагодження відносин і розуміння характеру міжособистісного взаємодії, в яке залучені;

особистості, віднесені до другої групи (інтуїтиви), навпаки, характеризуються залученістю до проблем інших людей і неурою до своїх власних.

Автором цієї методики запропоновані стінові норми, які дозволяють виявити рівень невербальної компетентності. Виявлено, що у представників сенсориків існує помірний рівень невербальної компетентності (4-7 стінів), а у представників інтуїтивів виявлено високий рівень невербальної компетентності (8-10 стінів).

На рис. 3.8 представлена гістограма розподілу I та II груп за рівнем перцептивно-невербальної компетентності.

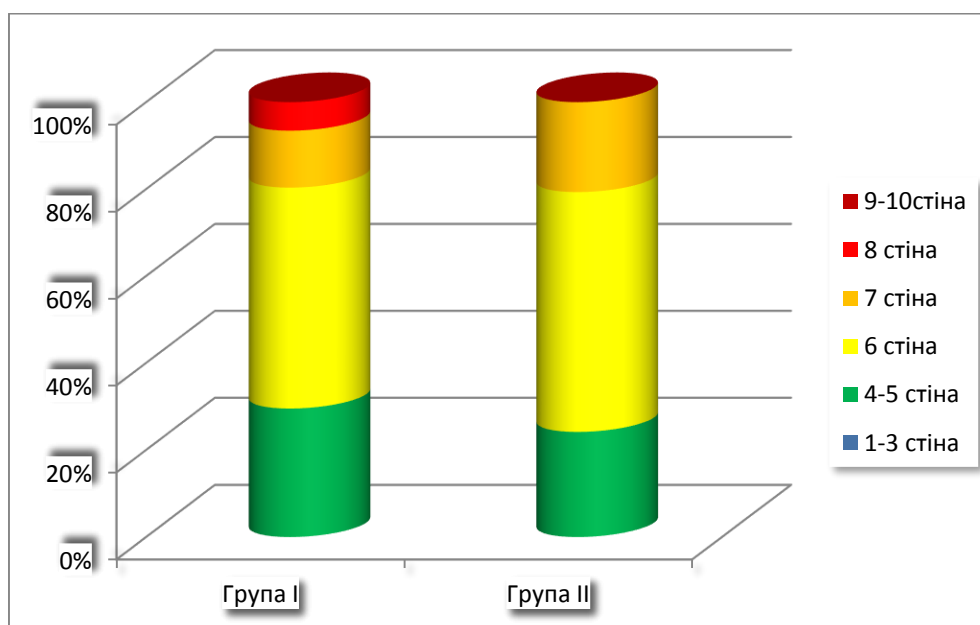


Рисунок 3.8 – Гістограма розподілу I (сенсорики) та II (інтуїтиви) груп за рівнем перцептивно-невербальної компетентності

Сенсорики

Інтуїтиви

9-10 стіна

8 стіна

7 стіна

6 стіна

5 стіна

4 стіна

1-3 стіна

В табл. 3.13 представлений статистичний аналіз показників рівня перцептивно-невербальної компетентності сенсорики та інтуїтиви.

Таблиця 3.13

Статистичний аналіз показників рівня перцептивно-невербальної компетентності сенсорики та інтуїтивів (I та II груп)

	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
Вибірки	14,56	15,52	-0,04	-0,08	994,5424	275,2416
Т-критерій	$T_{емп} = 1,1$					

$$(T_{емп} = 1,1 < T_{крит} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників рівня перцептивно-невербальної компетентності.

В процесі порівняння результатів I та II групи за рівнями показників перцептивно-невербальної компетентності, було отримано $T_{емп} = 1,1$ яке за значенням менше $T_{крит} = 1,99$. Це означає, що отримане емпіричне значення, 1) знаходиться у зоні незначущості. За середнім значенням I група має 14,56 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників рівня перцептивно-невербальної компетентності. II група має 15,52 балів – також оптимальний рівень.

Таким чином рівень невербальної компетентності не залежить від психотипу особистості, тобто домінування сенсорності або інтуїції, логіки або сприйняття.

3.6. Опитувальник «Мотивація успіху і боязнь невдачі» (Рен А. А.)

Цей тест дозволяє оцінити, яке прагнення більшою мірою визначає вашу поведінку: бажання досягти успіху або уникнути невдачі. Перевагою одного з цих двох варіантів багато в чому і визначається рівень наших домагань - чи готові ми ставити перед собою складні завдання, щоб пережити значимий успіх, або ж вибираємо цілі скромніше, аби не зазнати розчарування.

На рис. 3.9 представлена гістограма розподілу результатів сенсориків та інтуїтивів з мотивацією на успіх і боязню на невдачу.

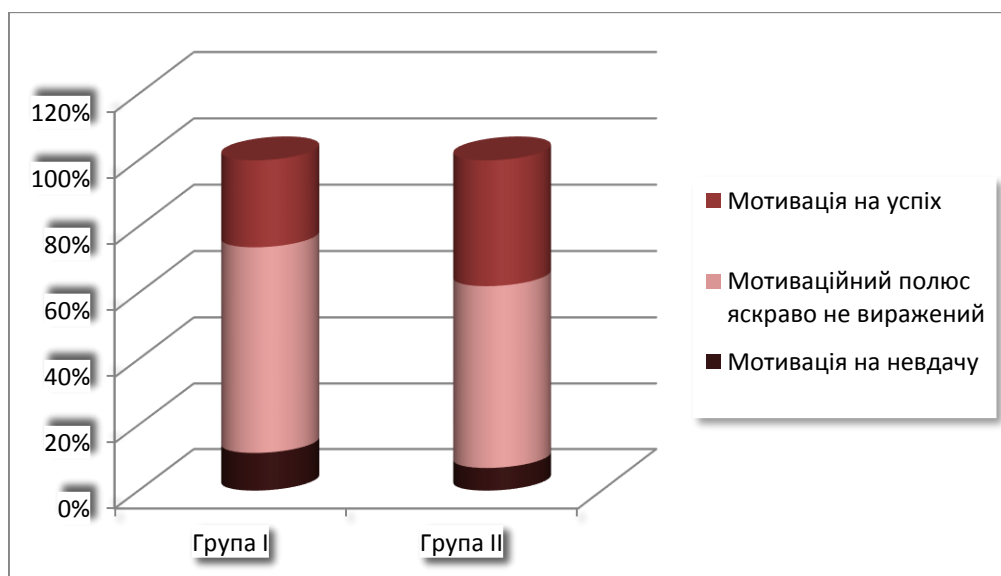


Рисунок 3.9 – Гістограма розподілу I (сенсориків) та II (інтуїтивів) груп з мотивацією на успіх і боязню на невдачу.

	Сенсорикі	Інтуїтиви
Мотивація на невдачу	1,48%	6,9%
Мотиваційний полюс яскраво не виражено	62,3%	55,17%
Мотивація на успіх	26,23%	37,93%

В табл. 3.14 представлений статистичний аналіз показників з мотивацією на успіх і боязню на невдачу.

Таблиця 3.14

Статистичний аналіз показників з мотивацією на успіх і боязню на невдачу у сенсориків та інтуїтивів

Вибірки	Середнє значення:		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
	11,13	12,24	-0,07	-0,04	636,9509	223,3104
Т-критерій	Т _{емп} = 1,6					

$$(T_{\text{емп}} = 1,6 < T_{\text{крит}} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників з мотивацією на успіх.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ групи) за рівнями показників з мотивацією на успіх і боязню на невдачу, було отримано Темп = 1,6 яке за значенням менше Ткрит = 1,99. Це означає, що отримане емпіричне значення (1,6) знаходиться у зоні незначущості. За середнім значенням І група має 11,13 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників з мотивацією на успіх і боязню на невдачу. ІІ група має 12,24 балів – також оптимальний рівень.

Таким чином суттєвих відмінностей у мотивації сенсориків та інтуїтивів не виявлено.

3.7. Психологічна оцінка організаторських здібностей особистості в рамках організованої групи (Л. І. Уманський, А. Н. Лутошкін, А. С. Чернишов, Н. П. Фетіскін)

Методика призначена для визначення інтегральних організаторських здібностей особистості.

Шкали: психологічна вибірковість, практично-психологічний розум, психологічний такт, соціальна впливовість, вимогливість до інших людей, критичність, схильність до організаторської діяльності, індивідуальні відмінності в організаторських здібностях особистості.

Про ступінь вираженості того чи іншого якості можна судити по змістовній характеристиці наведеної вище п'ятибальною системи.

Якщо при узагальненні незалежних характеристик зустрічаються випадки, коли з одного й того ж показника різні люди дають різні оцінки, що перевищують два і більше бали (наприклад, один характеризує ставить 5 балів, а інший - 3, або відповідно 4 і 2, 3 і 1, тим більше 5 і 1, 5 і 2, 4 і 1), то середню арифметичну оцінку виводити неправомірно. Тут необхідно додаткове вивчення характеризується особистості за даним показником. У всякому разі, подібне розбіжність має бути спеціально відзначено при узагальненні.

На рис. 3.10 представлена гістограма розподілу I та II груп з якості психологічна вибірковість.

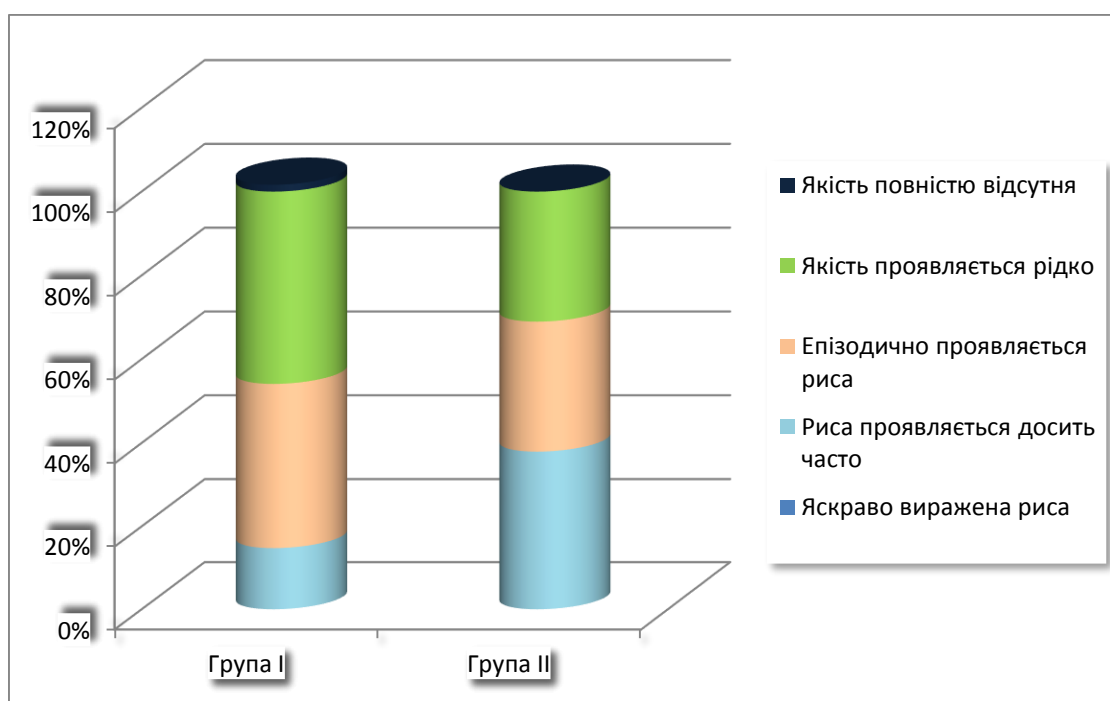


Рисунок 3.10 – Гістограма розподілу I (сенсорики) та II (інтуїтиви) груп з якості психологічна вибірковість

	Сенсорикі	Інтуїтиви
Яскраво виражена риса	0%	0%
Риса проявляється досить часто	14,75%	37,93%
Епізодично проявляється риса	39,34%	31,03%
Якість проявляється рідко	45,9%	31,03%
Якість повністю відсутня	1,64%	0%

В табл. 3.15 представлений статистичний аналіз показників з якості психологічна вибірковість.

Таблиця 3.15

Статистичний аналіз показників з якості психологічна вибірковість

Вибірки	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
	3,07	3,28	-0,27	0,08	25,1789	19,0816
Т-критерій	Т _{емп} = 1,3					

$$(T_{\text{емп}} = 1,3 < T_{\text{крит}} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників з якості психологічна вибірковість.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ групи) за рівнями показників з якості психологічна вибірковість, було отримано Темп = 1,3 яке за значенням менше Ткрит = 1,99. Це означає, що отримане емпіричне значення (1,3) знаходиться у зоні незначущості. За середнім значенням І група має 3,07 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників з якості психологічна вибірковість. ІІ група має 3,28 балів – також оптимальний рівень.

На рис. 3.11 представлена гістограма розподілу сенсориків та інтуїтивів з якості практично-психологічний розум.

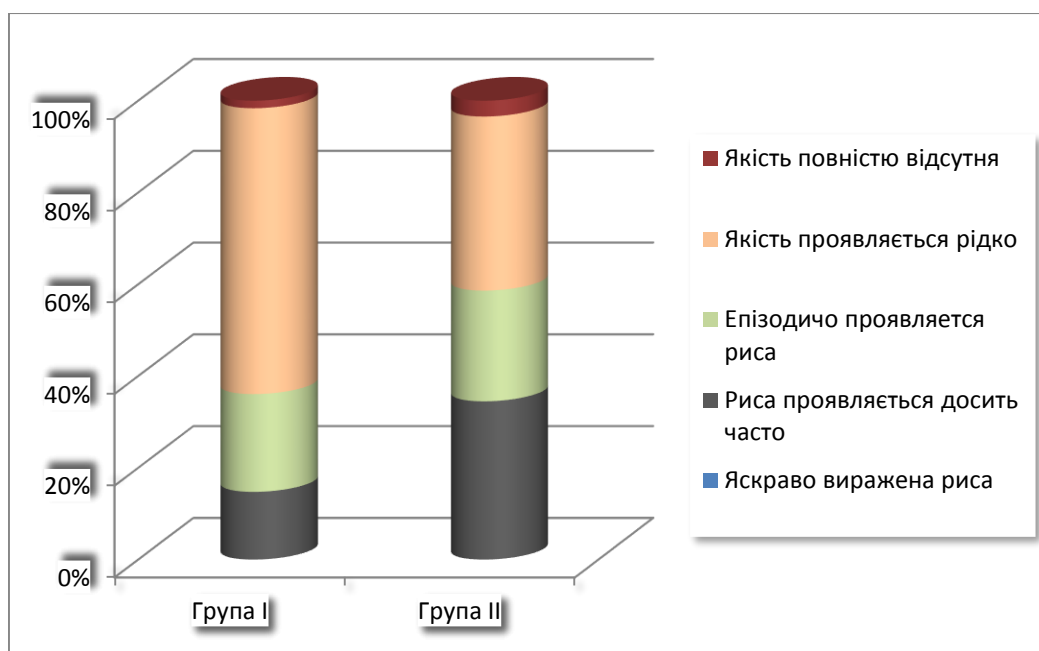


Рисунок 3.11 – Гістограма розподілу I (сенсорики) та II (інтуїтиви) груп з якості практично-психологічний розум

	Сенсорикі	Інтуїтиви
Яскраво виражена риса	0%	0%
Риса проявляється досить часто	14,75%	34,48%
Епізодично проявляється риса	21,31%	24,14%
Якість проявляється рідко	62,3%	37,93%
Якість повністю відсутня	1,64%	3,45%

В табл. 3.16 представлений статистичний аналіз показників з якості практично-психологічний розум.

Таблиця 3.16

Статистичний аналіз показників з якості практично-психологічний розум

Вибірки	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
	2,94	3,46	0,16	0,14	23,1296	13,1524
Т-критерій	Т _{емп} = 3,6					

$$(T_{\text{емп}} = 3,6 > T_{\text{крит}} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників з якості практично-психологічний розум.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (I та II групи) за рівнями показників з якості практично-психологічний розум, було отримано Темп = 3,6, яке за значенням більше $T_{крит} = 1,99$. Це означає, що отримане емпіричне значення (3,6) знаходиться у зоні значущості. За середнім значенням I група має балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників з якості практично-психологічний розум. II група має 3,46 балів – також оптимальний рівень.

На рис. 3.12 представлена гістограма розподілу інтуїтивів та сенсориків з якості психологічний такт.

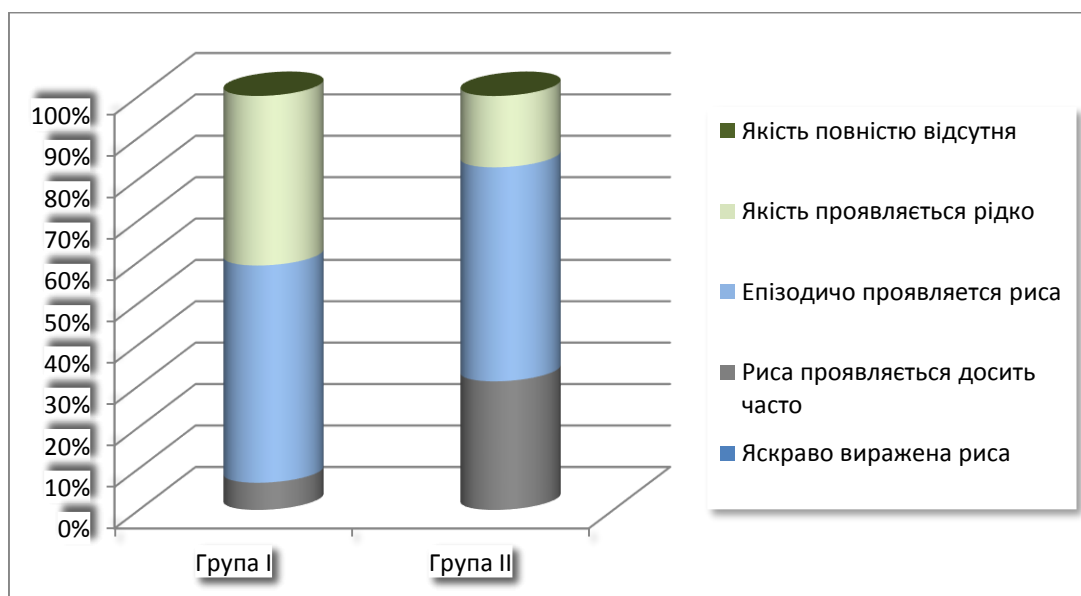


Рисунок 3.12 – Гістограма розподілу I (сенсорики) та II (інтуїтиви) груп з якості психологічний такт

	Сенсорикі	Інтуїтиви
Яскраво виражена риса	0%	0%
Риса проявляється досить часто	6,56%	31,03%
Епізодично проявляється риса	52,46%	51,72%
Якість проявляється рідко	40,98%	17,24%
Якість повністю відсутня	0%	0%

В табл. 3.17 представлений статистичний аналіз показників з якості психологічний такт.

Статистичний аналіз показників з якості психологічний такт

Вибірки	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
	3,06	3,51	-0,28	0,11	18,7848	13,5349
Т-критерій	$T_{\text{емп}} = 3,2$					

$$(T_{\text{емп}} = 3,2 > T_{\text{крит}} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників з якості психологічний такт.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ групи) за рівнями показників з якості психологічний такт, було отримано $T_{\text{емп}} = 3,2$ яке за значенням більше $T_{\text{крит}} = 1,99$. Це означає, що отримане емпіричне значення (3,2) знаходиться у зоні значущості. За середнім значенням І група має 3,06 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників з якості психологічний такт. ІІ група має 3,51 балів – також оптимальний рівень.

На рис. 3.13 представлена гістограма розподілу сенсориків та інтуїтивів з якості соціальний вплив.

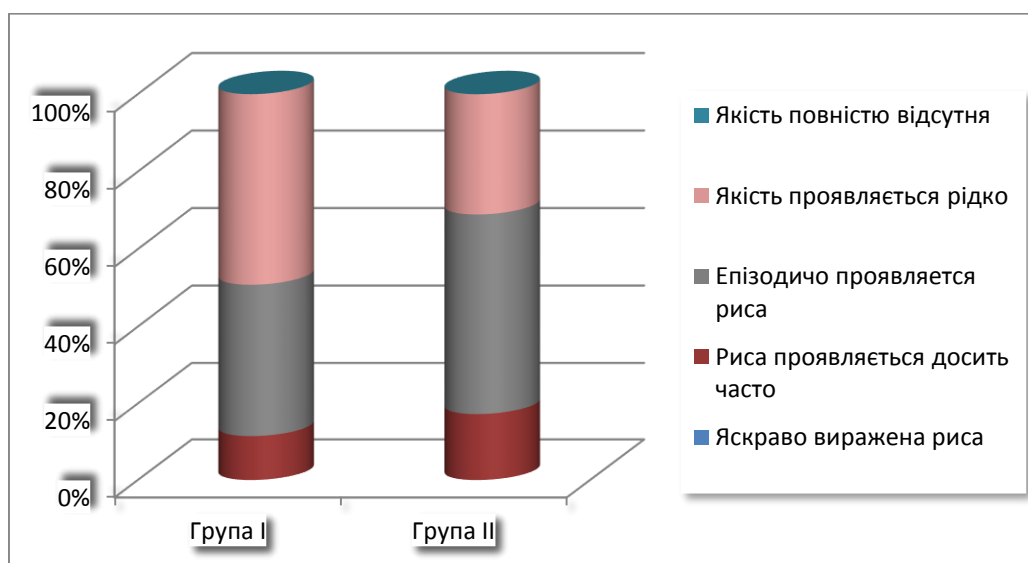


Рисунок 3.13 – Гістограма розподілу І (сенсорики) та ІІ (інтуїтиви) груп з якості соціальний вплив.

	Сенсорикі	Інтуїтиви
Яскраво виражена риса	0%	0%
Риса проявляється досить часто	11,48%	17,24%
Епізодично проявляється риса	39,34%	51,72%
Якість проявляється рідко	49,18%	31,03%
Якість повністю відсутня	0%	0%

В табл. 3.18 представлений статистичний аналіз показників з якості соціальний вплив.

Таблиця 3.18

Статистичний аналіз показників з якості соціальний вплив

Вибірки	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
	2,84	3,12	-0,04	0,02	25,2256	16,5876
Т-критерій	Т _{емп} = 1,8					

$$(T_{\text{емп}} = 1,8 < T_{\text{крит}} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників з якості соціальний вплив.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ групи) за рівнями показників з якості соціальний вплив, було отримано Темп = 1,8 яке за значенням менше Ткрит = 1,99. Це означає, що отримане емпіричне значення (1,8) знаходиться у зоні незначущості. За середнім значенням І група має 2,84 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників з якості соціальний вплив. ІІ група має 3,12 балів – також оптимальний рівень.

На рис. 3.14 представлена гістограма розподілу сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ груп) з якості вимогливість до людей.

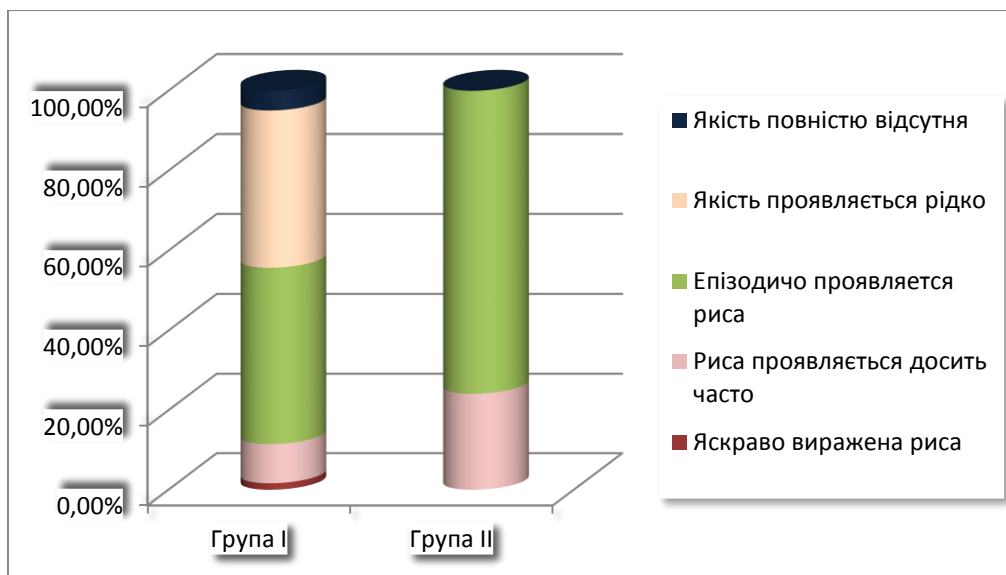


Рисунок 3.14 – Гістограма розподілу I (сенсорики) та II (інтуїтиви) груп з якості вимогливість до людей.

	Сенсорики	Інтуїтиви
Яскраво виражена риса	1,64%	0%
Риса проявляється досить часто	9,84%	24,14%
Епізодично проявляється риса	44,26%	75,86%
Якість проявляється рідко	39,34%	0%
Якість повністю відсутня	4,92%	0%

В табл. 3.19 представлений статистичний аналіз показників з якості вимогливість до людей.

Таблиця 3.19

Статистичний аналіз показників з якості вимогливість до людей

Вибірки	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
	3,05	3,72	0,05	0,02	27,6325	7,7272
Т-критерій	Т _{емп} = 4,7					

$$(T_{\text{емп}} = 4,7 > T_{\text{крит}} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників з якості психологічний такт.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ групи) за рівнями показників з якості психологічний такт, було отримано $T_{emp} = 4,7$ яке за значенням більше $T_{крит} = 1,99$. Це означає, що отримане емпіричне значення (4,7) знаходиться у зоні значущості. За середнім значенням І група має 3,05 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників з якості психологічний такт. ІІ група має 3,72 балів – також оптимальний рівень.

На рис. 3.15 представлена гістограма розподілу сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ груп) з якості критичність.

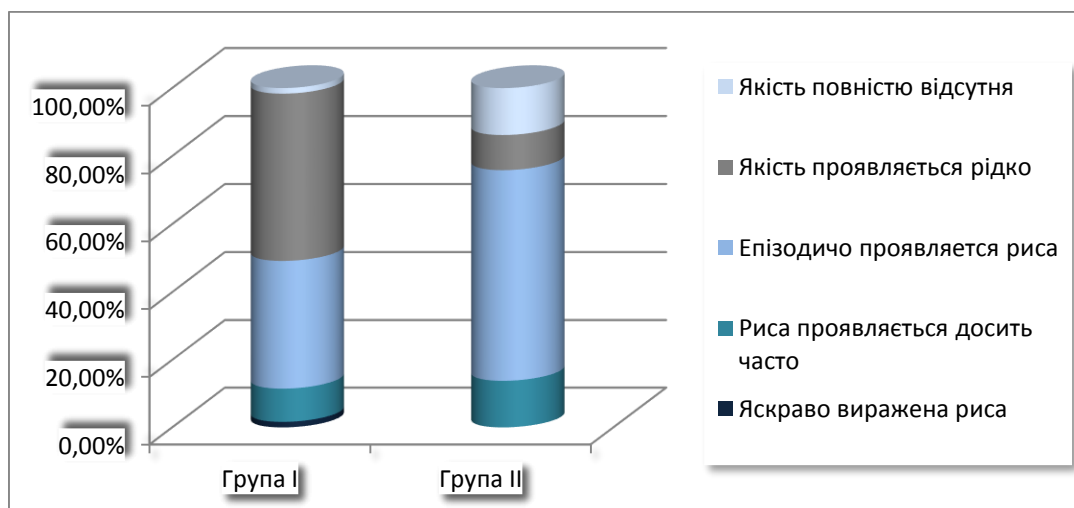


Рисунок 3.15 – Гістограма розподілу І (сенсорики) та ІІ (інтуїтиви) груп з якості критичність.

	Сенсорики	Інтуїтиви
Яскраво виражена риса	1,64%	0%
Риса проявляється досить часто	9,84%	13,79%
Епізодично проявляється риса	37,7%	62,07%
Якість проявляється рідко	49,18%	10,34%
Якість повністю відсутня	1,64%	13,79%

В табл. 3.20 представлений статистичний аналіз показників з якості критичність.

Статистичний аналіз показників з якості критичність

Вибірки	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
	2,95	3,2	0,15	0,1	23,4325	14,63
Т-критерій	Т _{емп} = 1,7					

$$(T_{\text{емп}} = 1,7 < T_{\text{крит}} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників з якості вимогливість до людей.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (I та II групи) за рівнями показників з якості вимогливість до людей, було отримано Темп = 1,7 яке за значенням менше Ткрит = 1,99. Це означає, що отримане емпіричне значення знаходиться у зоні незначущості. За середнім значенням I група має 2,95 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників з якості вимогливість до людей; II група має 3,2 балів – також оптимальний рівень.

На рис. 3.16 представлена гістограма розподілу сенсориків та інтуїтивів (I та II груп) з якості схильність до організаторської діяльності.

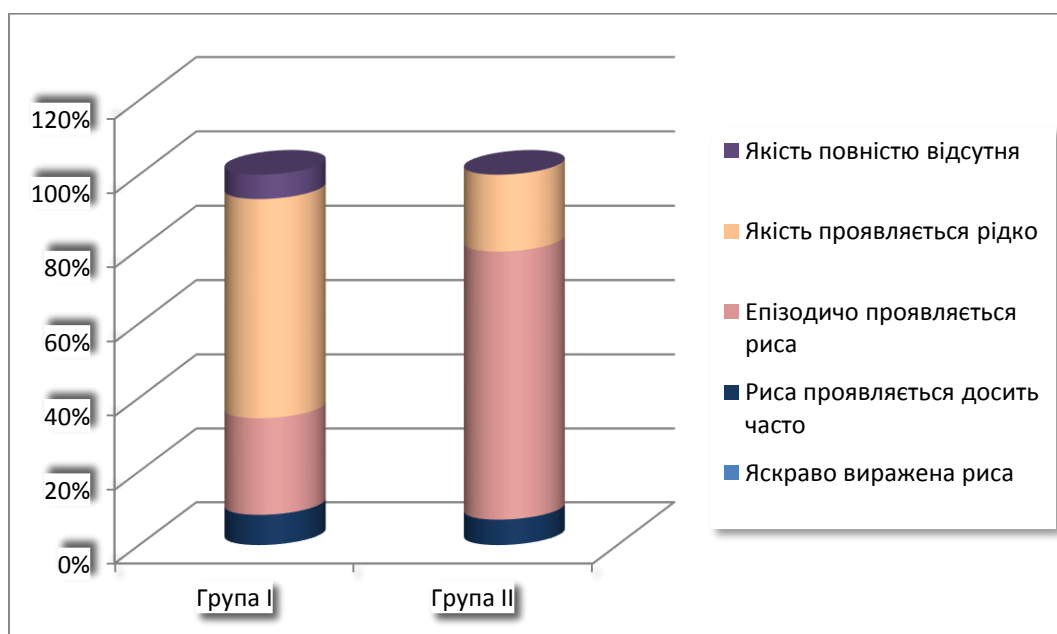


Рисунок 3.16 – Гістограма розподілу I (сенсорики) та II (інтуїтиви) груп з якості схильність до організаторської діяльності.

	Сенсорики	Інтуїтиви
Яскраво виражена риса	0%	0%
Риса проявляється досить часто	8,2%	6,9%
Епізодично проявляється риса	26,23%	72,41%
Якість проявляється рідко	59,02%	20,69%
Якість повністю відсутня	6,56%	0%

В табл. 3.21 представлений статистичний аналіз показників з якості організаторської діяльності.

Таблиця 3.21

Статистичний аналіз показників з якості організаторської діяльності

Вибірки	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
	2,95	3,2	0,15	0,1	23,4325	14,63
Т-критерій	Темп = 2,9					

$$(T_{\text{емп}} = 2,9 > T_{\text{крит}} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників з якості організаторської діяльності.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ групи) за рівнями показників з якості організаторської діяльності, було отримано Темп = 2,9 яке за значенням більше $T_{\text{крит}} = 1,99$. Це означає, що отримане емпіричне значення (2,9) знаходиться у зоні значущості. За середнім значенням І група має 2,95 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників з якості організаторської діяльності; ІІ група має 3,2 балів – також оптимальний рівень.

На рис. 3.17 представлена гістограма розподілу сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ груп) з якості індивідуальні відмінності в організаторських здібностях.

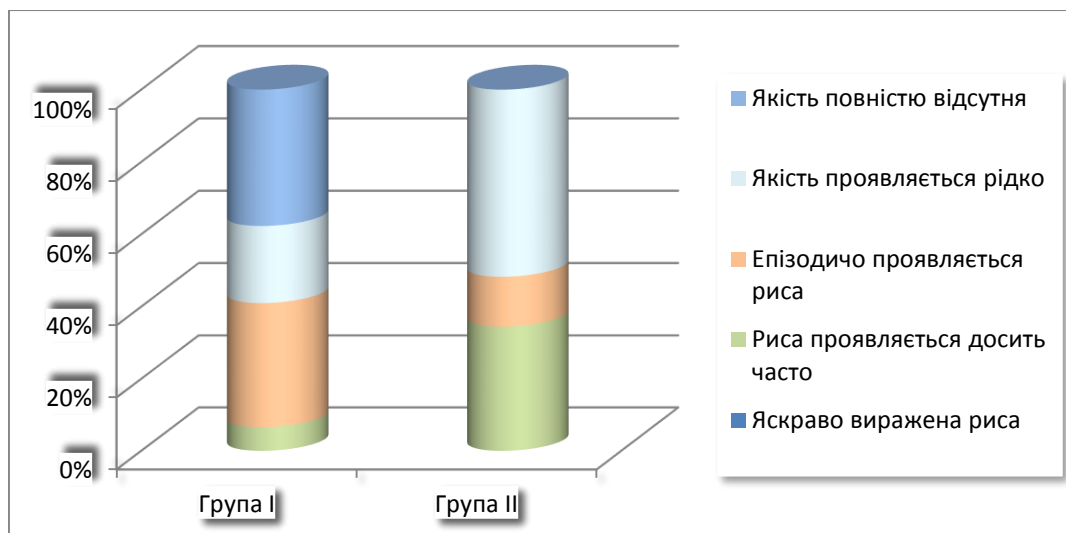


Рисунок 3.17 – Гістограма розподілу I (сенсорики) та II (інтуїтиви) груп з якості індивідуальні відмінності в організаторських здібностях

	Сенсорики	Інтуїтиви
Яскраво виражена риса	0%	0%
Риса проявляється досить часто	6,56%	34,48%
Епізодично проявляється риса	34,43%	13,79%
Якість проявляється рідко	21,31%	51,72%
Якість повністю відсутня	37,7%	0%

В табл. 3.22 представлений статистичний аналіз показників з якості індивідуальні відмінності в організаторських здібностях.

Таблиця 3.22

Статистичний аналіз показників з якості індивідуальні відмінності в організаторських здібностях

	Середнє значення:		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
Вибірки	2,41	3,19	-0,21	0,09	63,8981	15,2589
Т-критерій	$T_{\text{емп}} = 3,6$					

$$(T_{\text{емп}} = 3,6 > T_{\text{крит}} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників з якості індивідуальні відмінності в організаторських здібностях.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ групи) за рівнями показників з якості індивідуальні відмінності в організаторських здібностях, було отримано $T_{emp} = 3,6$ яке за значенням більше $T_{крит} = 1,99$. Це означає, що отримане емпіричне значення (3,6) знаходиться у зоні значущості. За середнім значенням І група має 2,41 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників з якості індивідуальні відмінності в організаторських здібностях; ІІ група має 3,19 балів – також оптимальний рівень.

Використання даної методики в емпіричному дослідженні обрана нами тому, що обидві фірми є організовані групи, призначенням яких є співпраця один з одним та надання послуг. Тому організаторські здібності сенсориків та інтуїтивів впливають на прийняття рішення та їх ефективність рішень. Саме тому при аналізі параметрів даної методики ми звертали увагу не тільки на рівень, а й на ступінь прояву цієї якості.

3.8. Методика «Тайм-синдром менеджера» (Н. Водоп'янова)

Під тайм-синдромом менеджера розуміється сукупність переживань дефіциту часу у професійній діяльності менеджера при вирішенні управлінських завдань. Управлінська діяльність - складна розумова (за обсягом аналітичних, контролюючих та інших управлінських функцій) і комунікативна діяльність, яка виконується в умовах невизначеності результату, загрози фінансового краху (втрат), обмежень у часі та ін. В діяльності менеджера дефіцит часу часто виступає як сильний стресор.

На рис. 3.18 представлена гістограма розподілу сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ груп) за ступенем переживання обмеженого часу.

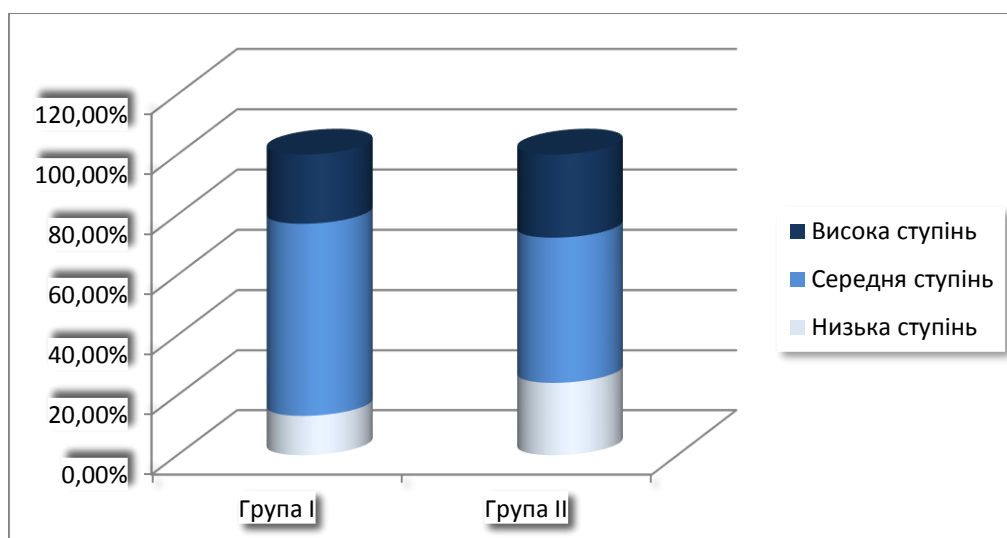


Рисунок 3.18 – Гістограма розподілу I (сенсорики) та II (інтуїтиви) груп за ступенем переживання обмеженого часу

	Сенсорики	Інтуїтиви
Низький ступінь	13,11%	24,14%
Середній ступінь	63,93%	48,28%
Високий ступінь	22,95%	27,59%

В табл. 3.23 представлений статистичний аналіз показників за ступенем переживання обмеженого часу.

Таблиця 3.23

Статистичний аналіз показників за ступенем переживання обмеженого часу

	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
Вибірки	6,28	5,31	0,08	0,01	204,2624	102,2069
T-критерій	Темп = 2,3					

$$(T_{\text{емп}} = 2.3 > T_{\text{крит}} = 1,99, \text{ але } < T_{\text{крит}} = 2,63)$$

Використання T-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників за ступенем переживання обмеженого часу.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (I та II групи) за рівнями показників за ступенем переживання обмеженого часу, було отримано Темп = 2,3 яке за значенням більше $T_{\text{крит}} = 1,99$, але менше $T_{\text{крит}} = 2,63$. Це означає, що

отримане емпіричне значення (2,3) знаходиться у зоні невизначеності. За середнім значенням I група має 6,28 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників за ступенем переживання обмеженого часу; II група має 5,31 балів – також оптимальний рівень.

На рис. 3.19 представлена гістограма розподілу сенсориків та інтуїтивів (I та II груп) за ступенем напруга дефіциту часу.

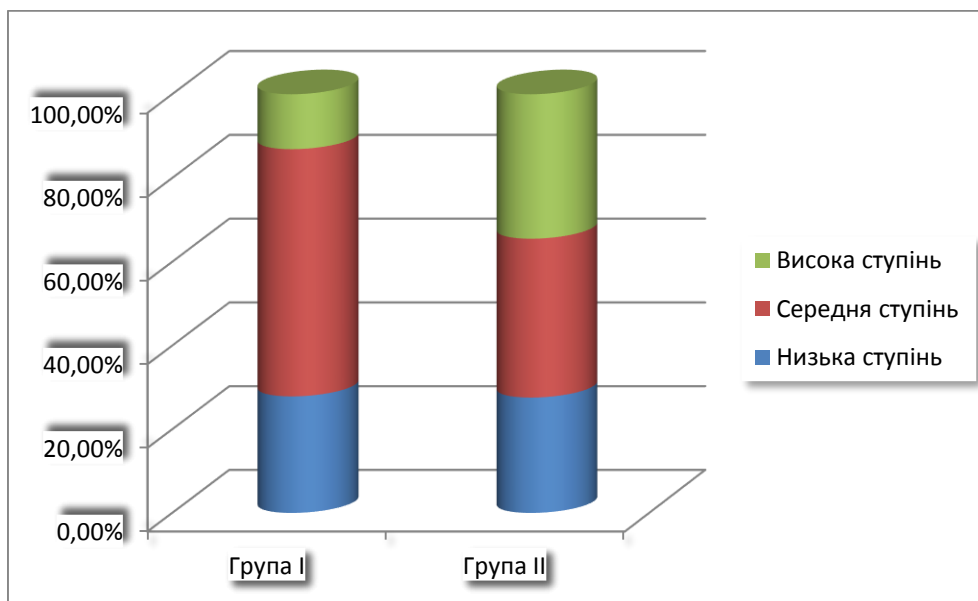


Рисунок 3.19 – Гістограма розподілу I (сенсорики) та II (інтуїтиви) груп за ступенем напруга дефіциту часу

	Сенсорики	Інтуїтиви
Низький ступінь	27,87%	27,59%
Середній ступінь	59,02%	37,93%
Високий ступінь	13,11%	34,48%

В табл. 3.24 представлений статистичний аналіз показників за ступенем напруга дефіциту часу.

Таблиця 3.24

Статистичний аналіз показників за ступенем напруга дефіциту часу

	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
Вибірки	5,28	5,86	-0,08	0,06	232,2624	151,4484
Т-критерій	Темп = 1,2					

(Темп = 1,2 < Ткрит = 1,99)

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників за ступенем напруга дефіциту часу.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (I та II групи) за рівнями показників за ступенем напруга дефіциту часу, було отримано Темп = 1,2 яке за значенням менше Ткрит = 1,99. Це означає, що отримане емпіричне значення (1,2) знаходиться у зоні незначущості. За середнім значенням I група має 5,28 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників за ступенем напруга дефіциту часу; II група має 5,86 балів – також оптимальний рівень.

На рис. 3.20 представлена гістограма розподілу сенсориків та інтуїтивів (I та II груп) за ступенем емоційне переживання дефіциту часу.

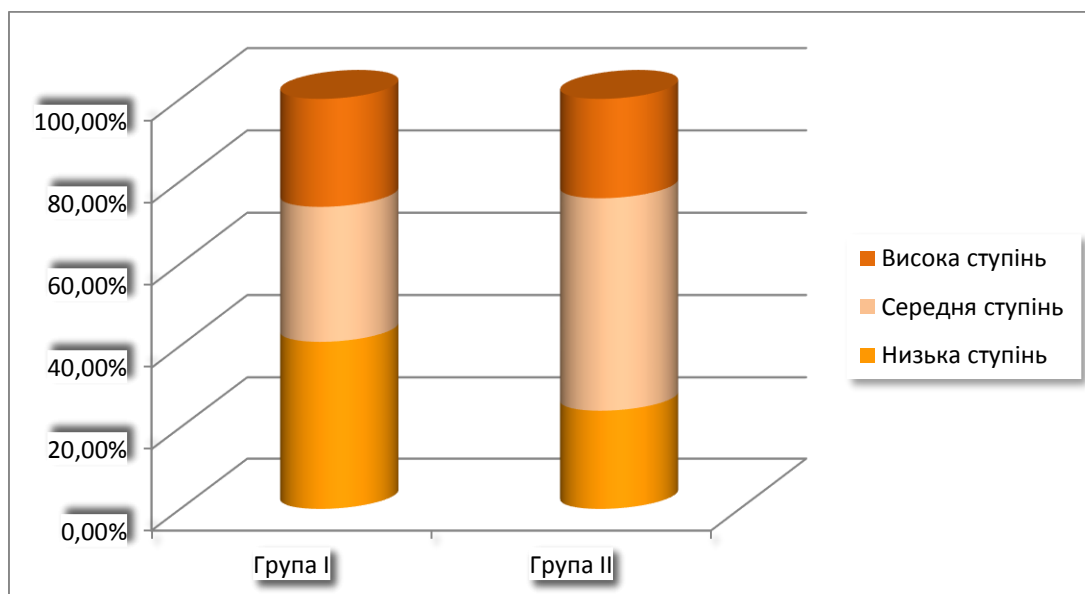


Рисунок 3.20 – Гістограма розподілу I (сенсорики) та II (інтуїтиви) груп за ступенем емоційне переживання дефіциту часу

	Сенсорики	Інтуїтиви
Низький ступінь	40,98%	24,14%
Середній ступінь	32,79%	51,72%
Високий ступінь	26,23%	24,14%

В табл. 3.25 представлений статистичний аналіз показників за ступенем емоційне переживання дефіциту часу.

Статистичний аналіз показників за ступенем емоційне переживання дефіциту часу

Вибірки	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
	5,61	5,86	-0,21	0,06	416,5581	79,4484
Т-критерій	$T_{емп} = 0,5$					

$$(T_{емп} = 0,5 < T_{крит} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників за ступенем емоційне переживання дефіциту часу.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (I та II групи) за рівнями показників за ступенем емоційне переживання дефіциту часу, було отримано $T_{емп} = 0,5$ яке за значенням менше $T_{крит} = 1,99$. Це означає, що отримане емпіричне значення (0,5) знаходиться у зоні незначущості. За середнім значенням I група має 5,61 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників за ступенем емоційне переживання дефіциту часу; II група має 5,86 балів – також оптимальний рівень.

На рис. 3.21 представлена гістограма розподілу сенсориків та інтуїтивів (I та II груп) за ступенем продуктивність використання особистого часу.

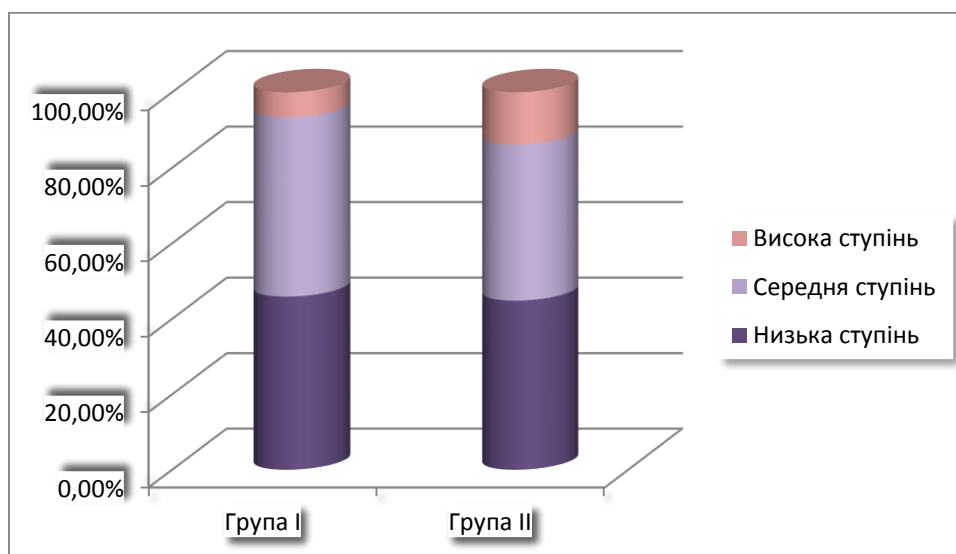


Рисунок 3.21 – Гістограма розподілу I (сенсорики) та II (інтуїтиви) груп за ступенем продуктивність використання особистого часу

	Сенсорики	Інтуїтиви
Низький ступінь	45,9%	44,83%
Середній ступінь	47,54%	41,38%
Високий ступінь	6,56%	13,79%

В табл. 3.26 представлений статистичний аналіз показників за ступенем продуктивність використання особистого часу.

Таблиця 3.26

Аналіз показників за ступенем продуктивність використання особистого часу

	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
Вибірки	4,43	5,31	-0,23	0,01	236,9189	72,2069
Т-критерій	$T_{емп} = 2,1$					

$$(T_{емп} = 2,1 > T_{крит} = 1,99, \text{ але } < T_{крит} = 2,63)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників за ступенем продуктивність використання особистого часу.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ групи) за рівнями показників за ступенем продуктивність використання особистого часу, було отримано Темп = 2,1 яке за значенням більше Ткрит = 1,99, але менше Ткрит = 2,63. Це означає, що отримане емпіричне значення (2,1) знаходиться у зоні невизначеності. За середнім значенням І група має 4,43 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників за ступенем продуктивність використання особистого часу; ІІ група має 5,31 балів – також оптимальний рівень.

На рис. 3.22 представлена гістограма розподілу сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ груп) за ступенем залежність від роботи.

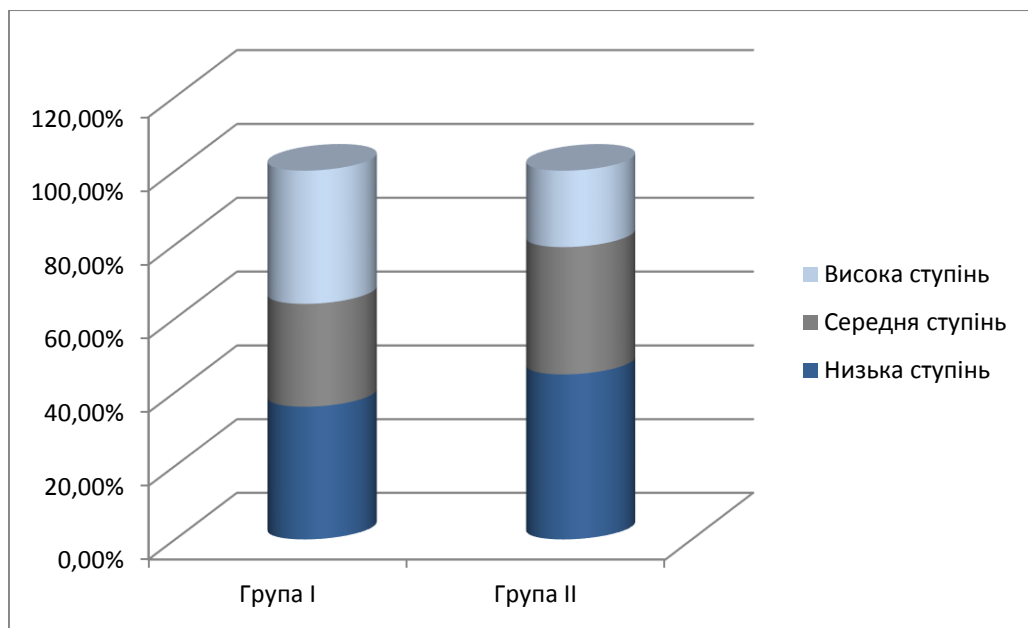


Рисунок 3.22 – Гістограма розподілу I (сенсорики) та II (інтуїтиви) груп за ступенем залежність від роботи

	Сенсорики	Інтуїтиви
Низький ступінь	36,07%	44,83%
Середній ступінь	27,87%	34,48%
Високий ступінь	36,07%	20,69%

В табл. 3.27 представлений статистичний аналіз показників за ступенем залежність від роботи.

Таблиця 3.27

Аналіз показників за ступенем залежність від роботи

	Середнє значення		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
Вибірки	5,08	4,86	0,12	0,06	402,5904	193,4484
Т-критерій	$T_{емп} = 0,4$					

$$(T_{емп} = 0,4 < T_{крит} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників за ступенем залежність від роботи.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (I та II групи) за рівнями показників за ступенем залежність від роботи, було отримано Темп = 0,5, яке за значенням менше $T_{крит} = 1,99$. Це означає, що отримане емпіричне значення (0,5) знаходиться у зоні незначущості. За середнім значенням I група має 5,08 балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників за ступенем залежність від роботи.; II група має 4,86 балів – також оптимальний рівень.

На рисунку 3.23 представлена гістограма розподілу сенсориків та інтуїтивів (I та II груп) за ступенем агресія в ситуаціях дефіциту часу.

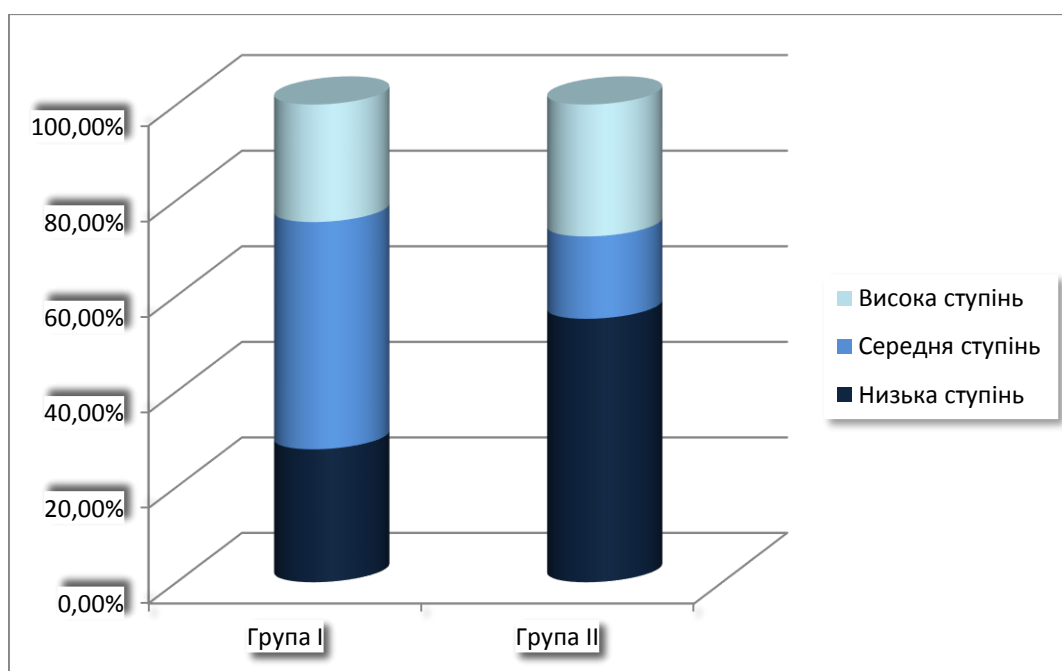


Рисунок 3.23 – Гістограма розподілу I (інтуїтиви) та II (сенсорики) груп за ступенем агресія в ситуаціях дефіциту часу

	Сенсорики	Інтуїтиви
Низький ступінь	27,87%	55,17%
Середній ступінь	47,54%	17,24%
Високий ступінь	24,59%	27,59%

В табл. 3.28 представлений статистичний аналіз показників за ступенем агресія в ситуаціях дефіциту часу.

Статистичний аналіз показників за ступенем агресія в ситуаціях дефіциту часу

Вибірки	Середнє значення:		Відхилення від середнього		Квадратне відхилення	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
	5,7	5,14	0,3	-0,06	314,69	209,4484
Т-критерій	$T_{емп} = 1$					

$$(T_{емп} = 1 < T_{крит} = 1,99)$$

Використання Т-критерію Ст'юдента дозволило проаналізувати оцінку відмінностей показників за ступенем агресія в ситуаціях дефіциту часу.

В процесі порівняння сенсориків та інтуїтивів (І та ІІ групи) за рівнями показників за ступенем агресія в ситуаціях дефіциту часу, було отримано $T_{емп} = 1$ яке за значенням менше $T_{крит} = 1,99$. Це означає, що отримане емпіричне значення (1) знаходиться у зоні незначущості. За середнім значенням І група має балів, тобто оптимальний рівень розвитку показників за ступенем агресія в ситуаціях дефіциту часу; ІІ група має 5,13 балів – також оптимальний рівень.

Таким чином при аналізі параметрів даної методики, ми звертали увагу не тільки на рівень, а й на відсоткову ступінь прояву цієї якості.

Висновки до розділу 3

Аналіз результатів проведеного емпіричного дослідження дав змогу згрупувати отримані за психодіагностичними методиками результати в залежності від психотипу особистостей. Отримані результати представлені у вигляді таблиці (табл. 3.29), що дає можливість виявити значущі відмінності, які можуть впливати на результативність прийняття рішення в умовах невизначеності та нестабільності.

Таблиця 3.29

Аналіз результатів психодіагностичного дослідження

Назва методики	Група 1 (сенсорики) (за методикою Д. Кейрсі)						Група 2 (інтуїтиви) (за методикою Д. Кейрсі)					
	Тип темпер		ρ'	T,с			Тип темпер.		ρ'	T,с		
ЕРІ методика Г. Айзенка	Х		6,8	9,4			Х		7,7	12,6		
	С		10,3	10,4			С		12,7	12,6		
	М		9,5	12,7			М		9,9	12,5		
	Ф		13,9	12,4			Ф		12,1	11,7		
РПСО (О. Прохоров)	Х		С	Ф	М		Х		С	Ф	М	
	ПП	7,6	6,7	7,1	7,4		ПП	7,6	6,7	7,1	7,4	
	ФР	6,5	6,4	6,3	6,3		ФР	6,5	6,4	6,3	6,3	
	ШП	7,6	7,1	6,2	7,1		ШП	7,6	7,1	6,2	7,1	
	ПОВ	8	8	7,3	7,8		ПОВ	8	8	7,3	7,8	
	К1	1,17	1,05	1,17	1,13		К1	1,17	1,13	1,17	1,13	
	К2	1,17	1,11	1,13	0,98		К2	1,17	1,05	1,13	0,98	
	К3	1,23	1,25	1,24	1,16		К3	1,23	1,11	1,24	1,16	
К	1,68	1,46	1,64	1,28		К	1,68	1,25	1,64	1,28		
Методика Холмса- Раге	$T_{emp} = 0,6$ 250,03						231,34					
Методика Г. Розена	$T_{emp} = 1,1$ 14,56						15,52					
Методика А. Реана	$T_{emp} = 1,6$ 11,13						12,24					
Оцінка організ. здібностей особистості	Шкала	Ср.зн.	T_{emp}	Шкала	Ср.зн.	T_{emp}	Шкала	Ср.зн.	T_{emp}	Шкала	Ср.зн.	T_{emp}
	ПВ	3,07	1,3	В	3,05	4,7	ПВ	3,28	1,3	В	3,72	4,7
	ПР	2,94	3,6	К	2,95	1,7	ПР	3,46	3,6	К	3,2	1,7
	ПТ	3,06	3,2	СОД	2,95	2,9	ПТ	3,51	3,2	СОД	3,2	2,9
СВ	2,84	1,8	ІВ	2,41	3,6	СВ	3,12	1,8	ІВ	3,19	3,6	
Методика «Тайм- синдром менеджера»	Шкала	Ср.зн.	T_{emp}	Шкала	Ср.зн.	T_{emp}	Шкала	Ср.зн.	T_{emp}	Шкала	Ср.зн.	T_{emp}
	ПОЧ	6,28	2,3	ПВЧ	4,43	2,1	ПОЧ	5,31	2,3	ПВЧ	5,31	2,1
	НДЧ	5,28	1,2	ЗР	5,08	0,4	НДЧ	5,86	1,2	ЗР	4,86	0,4
	ЕДЧ	5,61	0,5	А	5,7	1	ЕДЧ	5,86	0,5	А	5,14	1

1. За результатами методики Д. Кейрсі учасники дослідження були поділені на дві групи за показником сенсорність - інтуїція (S-N).
2. Аналіз темпераментних особливостей представників сенсориків і інтуїтивів за методикою Г. Айзенка показав, що існують певні різниці у значеннях ρ' між цими групами. Дослідження вказує на відмінності в значеннях ρ' в залежності від темпераментних груп: найбільші різниці в значеннях ρ' спостерігаються у людей з емоційною стабільністю, а найменші відмінності виявлені у нейротичних особистостей. При порівнянні значень між інтровертами і екстравертами найбільші різниці виявлені у групі екстравертів.
3. За результатами дослідження за методикою О.О. Прохорова екстраверти (холерики та сангвініки) мають менший час сталості психічних процесів порівняно з інтровертами (меланхоліки та флегматики). Тобто темпераментні особливості мають певний вплив на психічний стан особистості: екстраверти швидше відновлюють стабільний стан після стресу, в той час як інтроверти потребують більше часу для відновлення.
4. Не виявлено суттєвої різниці в стресостійкості та соціальній адаптації між сенсориками та інтуїтивами.
5. Перцептивно-невербальна компетентність не залежить від сенсорності чи інтуїції.
6. Мотивація та страх перед невдачею не мають значних відмінностей між групами. Хоча, наприклад, у сенсорики вищий показник боязні невдачі, тому можна припустити, що схильність до прийняття ризикованих рішень в них може бути нижчою, ніж у інтуїтивів.
7. На основі отриманих даних можна зробити наступні висновки стосовно різниці між сенсориками і інтуїтивами в різних аспектах організаторських здібностей: сенсорики та інтуїтиви мають подібні рівні психологічної вибірковості, практично-психологічного розуму та соціального впливу загалом, інтуїтиви відзначаються більшим рівнем психологічного такту; мають більш виражену вимогливість до людей, особливо епізодично чи досить часто, порівняно з сенсориками; серед інтуїтивів спостерігається

вищий рівень критичності в порівнянні з сенсориками, особливо епізодично чи досить часто; також інтуїтиви виявляють більшу схильність до організаторської діяльності, особливо епізодично чи досить часто, порівняно з сенсориками.

8. На основі отриманих даних за методикою «Тайм-синдром менеджера» (Н. Водоп'янова) можна зробити висновки щодо сенсориків і інтуїтивів у контексті прийняття рішень в умовах обмеженого часу:

- серед сенсориків переважає середній ступінь переживання обмеженого часу (63,93%), тоді як серед інтуїтивів ця категорія становить менше (48,28%). Це може свідчити про те, що сенсорики зазвичай відчувають більший тиск часу та стягнутість, коли приймають рішення.
- серед сенсориків також більше відсотків тих, хто відзначає високий ступінь переживання обмеженого часу, порівняно з інтуїтивами. Це може вказувати на те, що сенсорики загалом більше схильні до високого рівня стресу, пов'язаного з обмеженим часом при прийнятті рішень.
- сенсорики і інтуїтиви подібні за ступенем залежності від роботи та продуктивністю використання особистого часу.
- в контексті агресії в ситуаціях обмеженого часу, інтуїтиви виявляють суттєво менше середнього ступеня агресії (17,24%) порівняно з сенсориками (47,54%). Це може означати, що сенсорики, у загальному, виражають більше незадоволення та агресії в таких ситуаціях.

Таким чином, загальна тенденція полягає в тому, що сенсорики зазвичай відчувають більший стрес та переживають обмежений час більше, ніж інтуїтиви, коли приймають рішення. Інтуїтиви можуть бути більш гнучкими та спокійними в обстановці з обмеженим часом, що може впливати на їхню здатність до прийняття рішень в таких умовах.

ВИСНОВКИ

1. Проведений аналіз теоретико-методологічних підходів до процесу прийняття рішень дозволив виявити, що до цього часу, у науковій психології відсутня універсально прийнята теорія прийняття рішень. Замість цього, було розроблено ряд концепцій та моделей, які намагалися розкрити та описати, як особистість робить вибір у різних ситуаціях.

На основі проведеного аналізу було визначено основні компоненти сутності поняття "прийняття рішень": інтегративний когнітивний процес, процес вибору, наявність альтернатив, постановка мети або бажаного результату та використання критеріїв для оцінки альтернатив відповідно до сформульованої мети.

Також був проведений аналіз поглядів на процес прийняття рішень в різних психологічних підходах і теоріях. На основі виділення сутнісних характеристик процесу прийняття рішень з різних підходів і теорій поняття «прийняття рішення» можна розглядати як інтегративний когнітивний процес вибору найоптимальнішої альтернативи з набору наявних, який здійснюється відповідно до сформульованої мети на основі обраних критеріїв.

Результати проведеного теоретичного дослідження свідчать про те, що процес прийняття рішень є складним і комплексним явищем. Він включає не лише об'єктивні фактори, такі як обмежений час, багатозадачність і рівень інформації про ситуацію, але також суб'єктивні фактори, такі як індивідуально-психологічні особливості особистості.

2. На основі теоретичного розгляду невизначеності можна зробити висновок, що поняття «невизначеність» можна трактувати, як стан неоднозначності розвитку певних подій у майбутньому, незнання і неможливості точного передбачення основних величин і показників розвитку певного явища. В ситуації невизначеності виділяють такі характеристики, як високий ступінь новизни, наявність суперечливої, якої бракує або надлишкової інформації,

непередбачуваність подій, невідомість майбутнього і неможливість контролювати з боку суб'єкта дії.

3. Оцінка сучасної економічної та політичної ситуації підтвердила високий ступінь невизначеності, яка вимагає від особистості адаптивного та гнучкого підходу до прийняття рішень. У психологічному контексті, умови політичної та економічної нестабільності можна розглядати як ситуацію невизначеності, яка породжує високий рівень когнітивного навантаження та емоційного стресу для індивіда. У сучасних дослідженнях процесів прийняття рішень дедалі більшої актуальності набуває принцип невизначеності, бо невизначеність є невід'ємною частиною сучасної реальності, і її роль в майбутньому тільки збільшуватиметься.

4. Психологічні дослідження прийняття рішень індивідом в умовах невизначеності включають особистісних аспектів регуляції його виборів. Очевидним виступає поле індивідуально-особистісних властивостей, що опосередковує регуляцію рішень і дій саме в ситуаціях, які характеризуються саме невідомістю критеріїв виборів.

5. Апробація підібраних психологічних методик для діагностики індивідуально-типологічних характеристик особистості показала їх ефективність та надійність у прогнозуванні поведінки прийняття рішень в умовах невизначеності.

6. Проведене емпіричне дослідження підтвердило гіпотезу про існування зв'язку між індивідуально-типологічними особливостями особистості та її стратегіями прийняття рішень, особливо в умовах невизначеності та нестабільності. Загальна тенденція полягає в тому, що сенсорики зазвичай відчують більший стрес та переживають обмежений час більше, ніж інтуїтиви, коли приймають рішення. Інтуїтиви можуть бути більш гнучкими та спокійними в обстановці з обмеженим часом, що може впливати на їхню здатність до прийняття рішень в таких умовах.

7. Аналіз та інтерпретація отриманих даних дозволили конкретизувати, які саме типологічні характеристики впливають на ефективність прийняття рішень

в умовах невизначеності та нестабільності, що відкриває перспективи для розробки індивідуалізованих освітніх програм для підвищення ефективності прийняття рішень.

Ці висновки можуть бути корисні для розробки практичних рекомендацій та стратегій підвищення адаптивності та ефективності прийняття рішень в умовах, що швидко змінюються, та можуть слугувати основою для подальших досліджень, зокрема вивчення впливу емоційної складової та стресостійкості на процеси прийняття рішень в нестабільних умовах.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Артемов В. Ю., Сингаївська І. В. Особливості процесів прийняття рішень в умовах невизначеності // Вчені записки Університету «КРОК». 2022. №. 1 (65). С. 149-163.
2. Балл Г. О. До аналізу сутнісного змісту внутрішньої свободи особи // Актуальні проблеми сучасної української психології: Наук. записки Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. Київ, 2003. Вип. 23. С. 35-47.
3. Балл Г. О. Феномен вибору в контексті соціальної поведінки // Соціальна психологія. 2005. № 1. С. 3–13.
4. Бутко М. П., Бутко І. М., Мащенко В. П. Теорія прийняття рішень / за ред. М. П. Бутка. Київ : ЦУЛ, 2015. 360 с.
5. Горбань Г. О. Прийняття рішення як психологічна проблема // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Психологія. 2021. № 1. С. 9-11.
6. Грабовська С. Л. Психологічні аспекти комунікаційного менеджменту організації : навч. посіб. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2014. 456 с.
7. Гура Г. Психологічні механізми прийняття управлінських рішень: Рациональність чи інтуїція // Вчені записки Університету «КРОК». 2022. №4 (68). С.123–131.
8. Гусев А. І. Толерантність до невизначеності як чинник розвитку ідентичності особистості : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Київ, 2009. 233 с.
9. Кабаченко Д. В. Прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику. Економічний Вісник Національного гірничого університету. 2017. № 2. С. 107-115.
10. Канеман Д. Мислення швидке й повільне. Київ : Наш формат, 2017. 480 с.
11. Канеман Д., Сібоні О., Санстейн К. Шум. Хибність людських суджень. Київ : Наш формат, 2022. 362 с.

12. Канеман Д., Словік П., Тверські А. Прийняття рішень у невизначеності: правила та упередження. Харків : Інститут прикладної психології "Гуманітарний центр", 2005. 632 с.
13. Климчук В. О. Математичні методи у психології : навч. посіб. Київ : Освіта України, 2009. 280 с.
14. Колосов А. Н. Адаптивна організація діяльності підприємства : монографія. Луганск : ВНУ, 2008. 440 с.
15. Кондратенко Ю. П. Оптимізація процесів прийняття рішень в умовах невизначеності: навчальний посібник. Миколаїв : МДГУ ім. Петра Могили, 2006. 96 с.
16. Короход Я. Д. Проблематика дослідження концепту «прийняття рішення» у психології // Правове життя сучасної України : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 15 трав. 2020 р.) / відп. ред. Аракелян М. Р. Одеса : Гельветика, 2020. Т. 1. С. 275-279.
17. Короход Я. Д. Психологічні аспекти прийняття рішень в умовах ризику. Габітус. Одеса : Гельветика, 2021. Вип. 21. С. 146-150.
18. Корсак Ю. Минуле, сьогодення і майбутнє в уявленнях про прийняття рішень людиною // Вища освіта України, 2019. № 2. С. 36-44.
19. Корчева В. І., Крючкова В. І. Концепція невизначеності в сучасній економічній теорії // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2015. Вип. 5. С. 73-77.
20. Кушлик-Дивульська О. І., Кушлик Б. Р. Основи теорії прийняття рішень. Київ. 2014. 94 с.
21. Кушнір В. А. Моделювання процесу прийняття рішення в педагогічних дослідженнях // Рідна школа. 2000. № 4. С. 59–62.
22. Литвиненко Т. М. Невизначеність ринкового середовища та шляхи її локалізації. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2009. Вип. 19. С. 46–55.

23. Лушин П.В. Невизначеність і типи ставлення до неї: ситуація психологічної допомоги // Психологічне консультування і психотерапія. 2016. № 5 С. 33–40.
24. Любецька М. М. Психологічні аспекти характеристики керівника, що мають вплив на прийняття управлінських рішень // Інвестиції: Практика та досвід. 2020. № 17/18. С. 91-95.
25. Максименко С. Д. Загальна психологія : навч. посіб. 3-тє вид., випр. і допов. Київ : ЦУЛ, 2008. 272 с.
26. Мелник Ю.В. Оцінка особистістю життєвої ситуації як невизначеної в різних сферах її життєдіяльності. Psychological journal. 2019. № 5. С. 191–202.
27. Мохор В. В., Богданов О. М., Крук О. М., Цуркан В. В. Спроба локалізації ISO GUIDE 73:2009 «Risk management — Vocabulary». Безпека інформації. 2012. Т. 18. № 2. С. 12–22.
28. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління. Київ : Академвидав, 2003. 568 с.
29. Особистість як суб'єкт подолання кризових ситуацій: психологічна теорія і практика : монографія / за ред. С. Д. Максименка, С. Б. Кузікової, В. Л. Зливкова. Суми : СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2019. 346 с.
30. Петров Е. Г., Новожилова М. В., Гребеннік І. В. Методи і засоби прийняття рішень у соціально-економічних системах. Київ : Техніка, 2004. 256 с.
31. Петровська І. Р. Психологічні концепції процесу прийняття рішень. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки. 2021. Вип. 9. С. 196–201.
32. Петруня Ю. Є., Говоруха В. Б., Літовченко Б. В. Прийняття управлінських рішень : навч. посіб. 2-ге вид. Київ : ЦУЛ, 2011. 216 с.
33. Полунін О. Прийняття рішення: вклад психологів у розвиток наукового напрямку // Соціальна психологія. 2010. № 3 С. 29-43.
34. Помиткіна Л. В. Психологічні механізми переживання особистості у процесі прийняття стратегічних життєвих рішень // Збірник наукових праць «Проблеми сучасної психології». 2016. № 31. С. 341-354.

35. Помиткіна Л. В. Психологія прийняття особистістю стратегічних життєвих рішень : монографія. Київ: Кафедра, 2013. 381 с.
36. Психологічна енциклопедія / уклад.: О. М. Степанов. Київ : Академвидав, 2006. 424 с.
37. Редько В. В. Психологічні механізми прийняття рішень у побутовій діяльності : автореф. дис... канд. психол. наук : 19.00.01. Київ, 2003. 20 с.
38. Рішняк І. В. Системний аналіз категорій ризику та невизначеності // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Інформаційні системи та мережі. 2003. № 489. С. 263-275.
39. Роменець В. А. Принцип прийняття рішення в історії психології. Емоційний, інтуїтивний несвідомий фактор психічної активності. Історія психології: XVII століття. Епоха Просвітництва : навчальний посібник для студентів вузів. Київ : Либідь, 2006. 997 с.
40. Роменець В.А. Історія психології XVII століття: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. Київ : Либідь, 2007. 832 с.
41. Сазонова О. В. Мотиваційні особливості процесу прийняття рішень // Проблеми сучасної психології. 2017. № 35. С. 383-400.
42. Санніков О. І. Психологія життєвого вибору особистості : монографія. Одеса: ВМВ, 2015. 312 с.
43. Санніков О. І. Суб'єктивна трансформація ситуації в системі прийняття рішень особистістю // Психологічний часопис. 2017. № 5. С. 150-162.
44. Санніков О. І., Саннікова А. О. Розумність у структурі рішимості особистості // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Збірник наукових праць «Психологічні науки». 2020. Т. 12, № 9. С. 118–130.
45. Саннікова О. П. Багатовимірна концепція особистості // Проблеми сучасної психології. 2013. № 1. С. 15-21.
46. Сингаївська І. В., Федорець С. Б. Психологічний аналіз поняття менеджменту та стилів управління. Правничий вісник Університету «КРОК». 2017. № 29. С. 197-205.

47. Сковорода Г. Повна академічна збірка творів / за ред. проф. Леоніда Ушкалова. Харків : Майдан, 2016. 1398 с.
48. Стасюк В. В., Ковальчук О. П. Психологічні детермінанти рішення військового керівника в екстремальних умовах діяльності. Вісник Національного університету оборони України. 2022. № 65. С. 119–124.
49. Степура Є. В. Ціннісно-сміслові чинники прийняття рішень особистістю в умовах невизначеності : канд. психол. наук : 19.00.01. Київ, 2016. 204 с.
50. Степура Є. В. Вибір у структурі поняттєвого апарату психології // Горизонти освіти. 2014. Т. 2., № 3. С. 43–47.
51. Талєб Н. Антикрихкість. Про (не)вразливе у реальному житті. Київ: Наш формат, 2018. 408 с.
52. Тарасюк Г. М., Поліщук Д. І. Управління підприємницькими ризиками процесі обґрунтування господарських рішень. Вісник ЖДТУ. 2015. № 1. С. 127–132.
53. Тополенко О. О. Модель впливу психологічних чинників на процес прийняття управлінських рішень // Вісник НТУУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка. Київ. 2008. № 3. С. 162–167.
54. Трофімов Ю. Л. Інженерна психологія: підручник. Київ : Либідь, 2002. 264 с.
55. Франкл В. Людина в пошуках справжнього сенсу. Психолог у концтаборі. Харків: Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. 160 с.
56. Фурман А. В. Теоретична модель особистісного прийняття людини людиною // Психологія і суспільство. 2020. № 1. С. 56-77.
57. Хайрулін О. М. Значеннєво-смісловий горизонт невизначеності як психологічної категорії // Психологія і суспільство. 2017. № 4. С. 56-81.
58. Хілько С. О. Психологічні умови формування толерантності до невизначеності у майбутніх психологів: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07. Київ, 2018. 279 с.

59. Хміляр О. Ф., Черевичний С. В. Психологія прийняття рішення командиром: від амбівалентності до символічної регуляції поведінки // Актуальні проблеми психології. Київ. 2015. № 15. С. 224-232.
60. Цибульський А. А. Сприйняття часу та його взаємозв'язок з основними психічними процесами. Габітус. 2022. № 43. С. 209-217.
61. Черевичний С. В. Психологічні особливості прийняття рішення командиром в умовах невизначеності : дис. ... д - ра філос. : 053 (05). Київ, 2022. 300 с.
62. Черевичний С. В. Сучасні погляди на проблему прийняття рішень. "Військова освіта і наука: сьогоднішня та майбутня" : матеріали XVI міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 27 лист. 2020 р. / Київ : ВІКНУ, 2020. Т. 1 С. 171-181.
63. Черевичний С. В. Підходи до проблеми прийняття рішень в філософії та психології. Вісник національного університету оборони України. Київ. 2019. Вип. 2 (52). С. 146–154.
64. Черевичний С. В. Компоненти та показники прийняття рішення командиром в умовах невизначеності. Вісник Національного університету оборони України: зб. наук. пр. Київ: НУОУ, 2020. Вип. 2 (55). С. 130–136.
65. Черевичний С. В. Толерантність до невизначеності як важлива складова у прийнятті рішення командиром. Філософсько-соціологічні та психолого-педагогічні проблеми підготовки особистості до виконання завдань в особливих умовах : матеріали наук.-практ. конф., м. Київ, 31 жовт. 2019 р. / Київ: НУОУ, 2019. С. 292–294
66. Чернобровкін В. М. Психологія прийняття педагогічних рішень : монографія / Держ. закл. «Луган. нац. ун-т імені Тараса Шевченка». – Луганськ : ДЗ «ЛНУ імені Т. Шевченка», 2010. 448 с.
67. Шевченко Н. Ф., Обискалов І. С. Змістовні компоненти процесу ухвалення рішень: поняття, психологічна структура та чинники. Психологічний часопис. 2023. Т. 9. № 4. С. 7-18.
68. Ajzen I. The social psychology of decision making. Social psychology: Handbook of basic principles. The Guilford Press. 1996. P. 297–325.

69. Budner S. Intolerance of Ambiguity as a Personality Variable // Journal of Personality. 1962. № 30. P. 29–50
70. Donovan S., Güss C., Naslund D. Improving dynamic decision making through training and self-reflection. Judgment and Decision Making, 10(4). 2015. P. 284–295.
71. Festinger L. A theory of cognitive dissonance. Stanford University Press. 1957. 291 p.
72. Fischhoff B., Broomell S. Judgment making. Annual Review of Psychology. 2020. №71. P. 331–355.
73. Frenkel-Brunswik E. Tolerance of Ambiguity as a Personality Variable. American Psychologist. 1948. Vol. 3. P. 268.
74. Gigerenzer G. Ecological intelligence: an adaptation for frequencies // The evolution of mind. N.Y., Oxford : Oxford University Press, 1998. P. 9–29.
75. Gonzalez C., Thomas R., Vanyukov P. The relationships between cognitive ability and dynamic decision making. Intelligence. № 33(2). 2005. P. 169–186.
76. Gonzalez C. Decision-making: A cognitive science perspective. In S. E. F. Chipman (Ed.), The Oxford handbook of cognitive science. Oxford : Oxford University Press, 2017. Vol. 1, P.1–27.
77. Gonzalez C., Fakhari P., Busemeyer J. Dynamic decision making: Learning processes and new research directions. Human Factors. № 5, P. 713–721.
78. Guess C., Donovan S., Naslund D. Improving Dynamic Decision Making Through Training and Self-Reflection. Judgment and Decision Making. 2015. № 4. P. 284–295.
79. Hallman R. The Necessary and Sufficient Conditions of Creativity. Journal of Humanistic Psychology. 1963. Vo l.3. № 1. P. 14–27.
80. Kahneman D. Thinking, fast and slow. New York: Farrar, Straus, and Giroux. 2011. 656 p.
81. Kahneman D., Tversky, A. On the study of statistical intuitions. Cognition. 1982. № 11(2). P. 123-141.
82. Kelly G. The psychology of personal constructs. A theory of personality. Vol. 1. –New York: Norton, 1955. P. 526-565.

83. Maslow A. A theory of human motivation” // Psychological Review. № 50 (4). P. 370–396.
84. Neumann J., Morgenstern O. Theory of Games and Economic Behavior: 60th Anniversary Commemorative Edition. Princeton, NJ: Princeton University Press. 2007. 776 p.
85. Rodger C., Petch J. Uncertainty and risk analysis: a practical guide from Business Dynamics. PricewaterhouseCoopers, 1999. 46 p.
86. Rogers C. Counseling and Psychotherapy: Newer Concepts in Practice. Boston: Houghton Mifflin Company, 1942. 447 p.
87. Savage L. The foundations of statistics. John Wiley & Sons, Inc., 1954. 294 pp
88. Simon H. Making management decisions: the role of intuition and emotion. The Academy of Management Executive, 1987. Vol. 1(1). P. 57-64.
89. Simon H. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture. American Economic Review, 1978. Vol. 68(2). P. 1–16.
90. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. Journal of Risk and Uncertainty. 1992. Vol. 5. P. 297–323.
91. Tversky A., Kahneman D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. 1974. Science, 185(4157). P. 1124–1131.
92. Walker W., Harremoes P., Rotmans J. A conceptual basis for uncertainty management in model–based decision support. Journal of integrated assessment. 2003. Vol. 4. №1. P. 5–17.
93. Wang Y., Ruhe G. The cognitive process of decision making. International Journal of Cognitive Informatics and Natural Intelligence. 2007. № 1. P. 73–85.