МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В.Н.КАРАЗІНА

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ
КАФЕДРА ЗАГАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему: «Особливості прийняття рішень особами з різними типами особистості»

Студентки 2 курсу групи ЗПС-61
другого (магістерського) рівня вищої освіти
освітньо-професійної програми «Психологія»
за спеціальністю 053 – ПСИХОЛОГІЯ
Анни ЯЦЕНКО

Керівник: к. психол. н., доц. ЗВО кафедри
загальної психології
Олена НЕВОЄННА
Чотирьохрівнева шкала оцінювання _____
Кількість балів:_____
_____

Члени комісії _____ _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

_____ _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

_____ _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

м. Харків – 2025 рік

ЗМІСТ

ВСТУП....3
РОЗДІЛ 1 6
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЇ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ 6
1.1. Проблема прийняття рішень в філософії та психології, історія питання 6
1.2. Теорії та моделі прийняття рішень в психології. Теорія вчинку Роменця В.А. 11
1.3. Психологічні засади та структура процесу прийняття рішень особистістю 16
Висновки до першого розділу....21
РОЗДІЛ 2 23
ОПИС ПРОЦЕДУРИ ТА МЕТОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ 23
2.1. Мета та задачі дослідження. Соціально-демографічний опис вибірки 23
2.2. Процедура дослідження та опис методів....24
Висновки до другого розділу: 29
РОЗДІЛ 3 31
ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ОСОБАМИ З РІЗНИМИ ТИПАМИ....31
3.1. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження типів особистості у чоловіків та жінок....31
3.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження прийняття рішень....34
3.3 Аналіз та інтерпретація результатів дослідження особливостей прийняття рішення у осіб, які відносяться до різних типів особистості 42
Висновки до третього розділу....59
ВИСНОВКИ....62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ....65
АНОТАЦІЇ....69
ДОДАТКИ....**Ошибка! Закладка не определена.**

ВСТУП

Актуальність вивчення процесу прийняття рішень з урахуванням особистісних особливостей сьогодні є безсумнівною, оскільки саме індивідуальні психологічні риси визначають ефективність вибору, поведінкові стратегії та здатність діяти в умовах швидких змін і невизначеності. Проблема прийняття рішень привертала увагу дослідників ще з античності й розглядалася як через логічні та раціональні процеси, інтуїтивність, так і моральний вибір та роль емоцій [15]. У XVII–XX століттях із розвитком когнітивної психології та поведінкової економіки з'явилися нові теорії й моделі, зокрема концепція обмеженої раціональності Герберта Саймона, теорія перспектив Д. Канемана і А. Тверскі, ідеї передбачуваної ірраціональності Дена Аріелі, теорія каяття Г. Лумса і Р. Сагдена та історико-психологічна теорія вчинку Роменця В.А. [16]. Попри наявність різних концепцій, сучасні умови ставлять нові виклики, які існуючі моделі пояснюють не повністю. В психології прийняття рішень розглядається як багаторівневий процес, що включає етапи усвідомлення проблеми, генерації альтернатив, оцінки наслідків, вибору та реалізації. Психологи розглядають як саме процес волевиявлення та мислення, емоції, установки та особистісні характеристики впливають на прийняття рішень у різних ситуаціях. Хоча визнається, що особистісні особливості характеру впливатимуть на прийняття рішення, але систематичних досліджень у цьому напрямку не проводилося. Серед вже існуючих є дослідження, що розглядають певні аспекти особистості, наприклад, схильність до ризику, модель великої п'ятірки, локус контролю, схильність до ризику та його вплив на прийняття рішень, тощо [19].

У психології прийняття рішень розуміють як багаторівневий процес, що включає аналіз проблеми, оцінку альтернатив, передбачення наслідків і вибір оптимальної дії. Індивідуальне прийняття рішень також розглядається з одного боку як міжособистісний конфлікт та вольову дію [10]. З іншого боку, як низки важливих особистісних чинників - типу темпераменту, критичного мислення, толерантності/інтолерантності до невизначеності, стресостійкості, конфліктності, резильєнтності й готовності до змін, тощо. У контексті поняття вибору важливим є

припущення про наявність кількох альтернатив і можливого конфлікту між ними, що узгоджується з ідеями теорії вибору В. Глассера, згідно з якою рішення спрямовані на задоволення базових потреб людини [36].

Отже, прийняття рішень є ключовим елементом життєдіяльності людини та проявляється як у соціальних, так і внутрішньо особистісних ситуаціях. Особистісні відмінності зумовлюють перевагу раціональних чи інтуїтивних стратегій, уникнення ризику або готовність діяти в умовах невизначеності, орієнтацію на зовнішні норми чи власні переконання. У сучасних умовах інформаційної складності та швидких змін зростає потреба в глибшому розумінні індивідуальних особливостей прийняття рішень і застосуванні сучасних психодіагностичних підходів для їх дослідження.

Об'єкт дослідження - особистість.

Предмет дослідження – особливості прийняття рішень у осіб з різними типами особистості.

Мета дослідження – вивчити особливості прийняття рішень особами, які відносяться до різних типів особистості.

Гіпотеза: ми припускаємо, що особам з гіпертимним і паранойяльним типами особистості буде властива впевненість, підприємливість та раціональність у прийнятті рішень; істероїдні та емотивні типи схильні до емоційності та імпульсивності, що зумовлює спонтанність вибору, тоді як дистимні, тривожні й шизоїдні типи— до уникання та нерішучості в прийнятті.

Завдання дослідження:

1. Проаналізувати теоретичні підходи до вивчення процесу прийняття рішень у психології.

2. Провести діагностику прийняття рішень у чоловіків та жінок.

3. Визначити типи особистості у чоловіків та жінок.

4. Визначити особливості прийняття рішень у осіб, які відносяться до різних типів особистості.

Для проведення дослідження були обрані наступні методики:

- Мельбурнський опитувальник прийняття рішень Л.Манна з співавторством (Mann, L., Burnett, P., & Ford, S., 1997. The Melbourne Decision Making Questionnaire (MDMQ)). Опитувальник є результатом апробації опитувальника Фліндерса (Flinders Decision Making Questionnaire (DMQ)). Адаптація Т.Корнілова [20].

- Опитувальник стилів прийняття рішень Скотта С'юзена та Брюса Реджинальда (S. G. Scott, R. Bruce, 1995. General Decision-Making Style Inventory, GDMS) . Адаптація А. Сіненко, О. Савченко [20].

- Шкала інтолерантності до невизначеності Н. Карлетона. (N. Carleton, 2007. Intolerance of Uncertainty Scale (IUS-12)). Адаптація - Громова Г.М. [6]

- Методика Особистісна готовність до змін А. Джерел, С. Хезер, М. Голд і К. Халл (A. Rolnic, S. Heather, M. Gold, C. Hull. Personal change-readiness survey (PCRS)). Адаптація - Н. Бажанова і Г. Л. Бардієр [3].

- Опитувальник визначення типу особистості Дж. Олдхема та Л. Моррiса (The New Personality Self-Portrait 25 (NPSP25) John M. Oldham, Lois B Morris, 1994.), розроблений на базі DSM-IV APA (American Psychological Association). Адаптація О. Мірошниченко [17].

Статистичні методи обробки інформації: дескриптивні статистики, аналіз відмінностей непов'язаних вибірок за критеріями Мана-Уітні та Краскела-Уоліса, критерій Колмагорова-Смирнова багатофакторний дисперсійний аналіз Рональда Ейлмера Фішера (ANOVA), кореляційний аналіз взаємозв'язку між змінними за методом Спірмена, регресійний лінійний аналіз залежності між змінними.

Опис вибірки: чоловіки та жінки віком від 19 до 60 років у кількості 110 осіб з них жінок – 69 осіб , чоловіків – 41 особа. Розподіл за віком відбувався за періодизацією В.Моргуна [18] на молодих – 27 осіб, дорослих – 63 особи та зрілих – 20 осіб.

Практичне значення: дослідження надає можливість використання результатів у сфері індивідуального консультування, коучингу, професійного добору, а також у формуванні навичок саморефлексії та можливості прийняття ефективних рішень.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПСИХОЛОГІЇ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

1.1. Проблема прийняття рішень в філософії та психології, історія питання

Питання прийняття рішень не залишало байдужим не лише науковців, а кожного, хто хоча б раз у власному житті стикався з непростим вибором, де людина намагається обрати найкращий з усіх існуючих варіантів. Більшість з нас оцінює все отримані результати прийнятих рішень, тобто аналізуємо наслідки, зіставляємо факти, рефлексуємо, намагаючись зрозуміти логіку вибору та чи була ще будь-яка можливість вчинити по іншому. Але щоб зменшити ризик помилок, важливо знати в першу чергу себе, усвідомлювати психологічні механізми вибору, вміти рефлексувати та враховувати зовнішні чинники [10]

Для осмислення процесу прийняття рішень важливим є розуміння та аналіз ключових філософських і психологічних ідей стосовного цього питання. Що саме вбачали в понятті прийняття рішень відомі науковці, філософи, психологи, мислителі. В цілому, у продовж всієї хронології основними теоретико-методологічні підходи проблеми прийняття рішень розглядалися у розрізі волевиявлення людини, моральний вибір та цілеспрямовану дію, як боротьба мотивів, когнітивний процес, пошуки математичних моделей, теорії поля, тощо [7]

Кожен з нас щодня приймає десятки рішень - від буденних до екзистенційних. І може здаватися, що ми просто «робимо вибір», але за ним приховується непомітні на перший погляд глибокі психологічні процеси. Що означає прийняти рішення та чи призведе воно до свободи або навпаки до відповідальності. Чи керуємося ми емоціями та інтуїцією, або ж раціональним аналізом? Саме над цим замислювалися науковці від античності до сьогодення. І в кожному столітті на них шукали відповіді по-новому в залежності від поглядів того часу та наукових відкриттів. [8]

Так, філософи Платон та Арістотель надавали перевагу раціональним розумовим рішенням. За уявленнями Платона, справжнє рішення - це те, що народжується під впливом розуму, який контролює пристрасті: «Людина, що керується розумом, приймає правильні рішення, бо розум є царем душі» [21]. В свою

чергу Арістотель писав: «Людина є істотою, яка приймає рішення, керуючись розумом» [2]. Уже в ті часи виникали дискусії щодо свободи вибору: чи є наш вибір справді вільним і керованим розумом, чи зумовленим долею. Представники стоїцизму вважали, що свобода полягає не у зовнішніх діях, а у внутрішньому ставленні до подій: «Не те, що з нами трапляється, а те, як ми це сприймаємо, визначає наше життя» [1].

У Середньовіччі домінувала ідея підпорядкованості людської волі божественній. Тома Аквінський вважав, що свобода вибору існує, але є частиною Божого плану. Він підкреслював, що без свободи волі зникає відповідальність за вчинки і зло перекладається на Бога. Свобода волі дає змогу робити вибір між добром і злом, а Бог, надавши людині свободу, не втручається в її щоденні рішення; людина самостійно приймає рішення і несе за них відповідальність, а після смерті її душа дає Богу звіт про свої дії [24].

З переходом до епохи Просвітництва зростає інтерес до раціонального пізнання та свободи вибору. Рене Декарт увів ідею сумніву як початкової точки роздумів — людина вільна думати і робити вибір. І. Кант стверджував: «Воля вільна лише тоді, коли вона підкоряється моральному закону, який сама собі дає» [8]. У повсякденному житті це означає, що справжнє рішення — не просто те, що «вигідно», а те, що відповідає внутрішній моралі. Наприклад, людина, яка відмовляється від хабаря, хоча це «просте вирішення проблеми», керується саме таким принципом [10].

Григорій Сковорода наголошував на важливості вибору між свободою й неволею, духовним і матеріальним. Він виокремлював поверхневе психологічне життя та глибинне, засноване на «серці» як джерелі істини. На його думку, рішення, прийняті з духовного рівня, не можуть бути хибними [23]. Німецький філософ Артур Шопенгауер у роботах «Світ як воля і уявлення» (1819, 1844) вважав волю рушієм життя й водночас джерелом страждань. Уникнути болю, на його думку, можна шляхом зречення бажань, що перегукується з буддійськими уявленнями. Водночас життя без волі, необхідності вибору, прийняття рішень та відповідальності за них уподібнюється існуванню лише на рівні інстинктів [16].

Від кінця XIX — початку XX століття питання прийняття рішень поступово стає предметом наукового вивчення в психології. Значну увагу цьому процесу як моделі вибору приділяв Вільям Джеймс. Він вважав, що вибір зумовлюється певними детермінантами такими як розум, страх та випадковий імпульс. Таким чином він виокремив п’ять видів рішень: розумні (ті що спираються на аналіз), вольові (що потребують внутрішнього напруження), «дрейфуючі» (без чітких аргументів), імпульсивні (спонтанні, без усвідомленої логіки) та рішення через зміну погляду - раптові, глибинні, пов’язані з емоційними потрясіннями. Цінність цього підходу - у поясненні того, як мислення, воля, емоції та імпульси впливають на вибір [4].

Проблематика вибору через конфлікт простежується і в психоаналітичному підході Зигмунда Фройда. Вибір розглядається як результат боротьби між свідомими бажаннями і несвідомими імпульсами, що створює внутрішній конфлікт і ускладнює розуміння рішення як лише раціонального акту. Вагомий внесок у пояснення особистісних рішень зробив Альфред Адлер, який вважав, що людина формує індивідуальну життєву мету, котра визначає її стиль життя. Риси характеру, за Адлером, не є вродженими, а вони формуються відповідно до цілей особистості, тому цілепокладання є ключовим у стратегічному виборі [23].

Джордж Келлі, засновник теорії особистісних конструктів, запропонував цикл Р–У–К (розгляд – упереджене рішення – контроль). Людина формує уявлення про ситуацію, обирає найбільш прийнятну інтерпретацію та контролює результат. Імпульсивність, за Келлі, шкодить процесу, тоді як креативність сприяє ефективному вирішенню, знижуючи невизначеність і розширюючи свободу вибору. Ці положення підтверджують вплив особистісних особливостей на процес прийняття рішень та є важливими для нашого подальшого дослідження [19].

У межах поведінкового підходу ключовим стало поняття «обмеженої раціональності» (bounded rationality), введене Гербертом Саймоном у 1957 р. Він показав, що через обмежені можливості збирання інформації та обчислювальних ресурсів люди не часто досягають оптимального вибору і натомість обирають варіанти, що задовольняють мінімальні вимоги — «достатньо добрі» рішення

(satisficing). Герберт Саймон також зробив вагомий внесок у становлення штучного інтелекту, створення програм, які моделювали людське мислення, та змінив уявлення про раціональність у соціальних науках, заклавши основи математичного аналізу людських рішень. Він продемонстрував, що раціональність — це не максимізація, а здатність до задовільного вибору в умовах реальних обмежень [43].

Подальший розвиток розуміння людського вибору пов'язаний із теорією перспектив Д. Канемана та А. Тверські. Дослідники показали, що рішення не завжди логічні: люди часто керуються евристиками — спрощеними правилами, що призводять до систематичних помилок. Евристика доступності змушує переоцінювати ймовірність подій, які легко пригадати. У повсякденному житті це проявляється, наприклад, у надмірному страху авіаперельотів після новин про катастрофи, хоча статистично вони безпечніші за автомобільні поїздки [25].

У контексті нашого дослідження важливою є модель конфлікту Ірвіна Яніса та Леона Манна. Вона описує прийняття рішення як емоційно напружений вибір, що супроводжується мотиваційним конфліктом та стресом в умовах обмеженого часу. Людина намагається зменшити напруження, використовуючи одну з шести стратегій: уникнення (втеча від рішення), затягування (відкладання), передчасне рішення (імпульсивний вибір), делегування (передача відповідальності іншому), уникаюча прийнятність (самообман, щоб не відчувати провини), або виважене (адаптивне) прийняття рішення. Останнє є найоптимальнішою стратегією, коли людина активно збирає інформацію, оцінює варіанти й обирає найкращий [32]. Це пояснює, чому в умовах високого стресу, як-от на початку війни в Україні, багато людей змушені були швидко вирішувати — переїжджати чи залишатися, як адаптуватися до нових умов [22]. Вищезгадані стратегії поведінки співвідносяться з обраним у нашому дослідженні Мельбурнзьким опитувальником прийняття рішень та його шкалами.

У вітчизняній психології тему прийняття рішень розвивали Г.С. Костюк, В.М. Ямницький, Т.В. Корнілова, В.А. Кушнір та ін. Г.С. Костюк досліджував структуру вольового акту, виокремлюючи фази постановки мети, оцінки варіантів, прийняття рішення та його реалізації, особливо наголошуючи на боротьбі з внутрішніми та

зовнішніми перешкодами при втіленні намірів [7]. В.М. Ямницький пов’язував прийняття рішень із життєвою компетентністю — здатністю діяти відповідно до цінностей, прораховувати наслідки, долати стрес і будувати ефективні стосунки, розглядаючи його як центральний механізм життєтворчості особистості [16]. Т.В. Корнілова розробила концепцію множинної регуляції вибору в умовах невизначеності, досліджуючи вплив мотивації, саморегуляції, когнітивних стилів та уявлень про інтелект на прийняття інтелектуальних рішень у складних ситуаціях. В.А. Кушнір аналізує прийняття рішень у педагогічному контексті як складний когнітивний процес, що включає вибір, оцінку та ранжування альтернатив, підкреслюючи його нелінійність і багаторівневість [15].

До сучасних підходів, що стосуються проблеми прийняття рішень особистістю, також належать: теорія прийняття управлінських рішень Дж. Неймана і Е. Моргенштерна (теорія ігор) [9], теорія атрибуції, теорія соціального впливу П. Тетлока, теорія соціального порівняння Л. Фестингера, модель множинної регуляції вибору Т.В. Корнілової, теорія розпізнавання шаблонів Г. Клайна, психологічна теорія поля Курта Левіна, модель вольового акту Г.С. Костюка, теорія вчинку В.А. Роменця, а також моделі штучного інтелекту та алгоритмічні підходи.

Узагальнення цих теорій, моделей та підходів демонструє, що проблема прийняття рішень досліджується на перетині філософії, педагогіки, психології та когнітивних наук. Прийняття рішення означає оцінку ситуації та вибір одного з доступних варіантів дій [19], але цей вибір завжди забарвлений емоціями, інтуїцією, соціальним контекстом та особистісними особливостями. Рішення, які на перший погляд здаються раціональними, часто мають глибоке емоційне підґрунтя, а інтуїтивні вибори нерідко підтверджуються логікою після рефлексії. Наприклад, вибір між стабільністю і ризиком може сприяти особистісному зростанню, якщо ґрунтується на внутрішніх переконаннях, тоді як суто раціональний, але «безпечний» варіант не завжди дає можливість розвитку. Попри різноманіття підходів, їх об’єднує розуміння того, що прийняття рішення — це не просто вибір між альтернативами, а вияв людської сутності.

1.2. Теорії та моделі прийняття рішень в психології. Теорія вчинку Роменця В.А.

Проблема прийняття рішень займає ключове місце в психології, оскільки стосується поведінки особистості в ситуаціях вибору, невизначеності та відповідальності. Теорії й моделі прийняття рішень допомагають зрозуміти, як саме людина обирає між можливими варіантами дії, чим керується у своєму виборі та як внутрішні й зовнішні чинники впливають на цей процес.

У сучасних підходах, зокрема в когнітивно-поведінковій терапії, перевага надається моделям, що спираються на принцип раціональності рішень. Він передбачає, що суб'єкт діє логічно й обґрунтовано, з урахуванням доступної інформації, альтернатив і наслідків, обираючи варіант, що максимізує вигоду або мінімізує втрати відповідно до його цілей та інтересів. У межах цього принципу виділяють суб'єктивну раціональність (рішення раціональне в межах знань і можливостей конкретної людини) та об'єктивну раціональність (ідеальний стандарт логічної поведінки, незалежний від індивіда).

Обмеженням раціональних моделей (зокрема теорії раціонального вибору) є те, що люди часто не діють повністю раціонально через когнітивні обмеження (увага, пам'ять), емоційний вплив, неповноту інформації, соціальний тиск тощо. Це стало підґрунтям для концепції обмеженої раціональності Герберта Саймона [41]. На його думку, людина з обмеженими інформаційними й обчислювальними ресурсами не може мати всеосяжної функції корисності, яка дозволила б порівнювати всі альтернативи. Реально вона оперує фактично «бінарною» або трирівневою шкалою (задовільно/незадовільно/байдуже) і припиняє пошук, як тільки знаходить перший прийнятний варіант. Критерій прийнятності визначається рівнем домагань — уявленням людини про те, на що вона може розраховувати. Це поняття є важливим для нашого дослідження у контексті особливостей прийняття рішень залежно від типу особистості [42].

До формальних моделей, пов'язаних із теорією раціонального вибору, належить теорія корисності (Expected Utility Theory) Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна, що описує індивідуальну раціональну поведінку в умовах визначеності, ризику та

невизначеності. Людина оцінює можливі результати й обирає варіант із найбільшою очікуваною корисністю (ймовірність × цінність результату). У психології ця модель розглядається критично, з урахуванням ролі емоцій, мотивації та соціального контексту [5].

Теорія ігор описує раціональну поведінку кількох учасників у ситуаціях взаємодії, де кожен намагається максимізувати власні інтереси. Вона моделює стратегії, результати та «виграші» гравців і активно використовується в психології, економіці, політиці, менеджменті, допомагаючи зрозуміти баланс між егоїзмом, співпрацею й конкуренцією [10]. Теорія етики, у свою чергу, розглядає раціональні морально-ціннісні оцінки у процесі вибору, акцентуючи на спільному інтересі соціуму, а не лише на індивідуальній вигоді [2].

Серед інших формальних моделей варто відзначити дерева рішень, багатокритеріальні моделі (AHP, TOPSIS тощо), моделі когнітивної рівноваги та інші.

Однією з найвпливовіших когнітивних теорій є теорія перспектив Д. Канемана та А. Тверські, згідно з якою люди оцінюють виграші та втрати асиметрично: втрати переживаються сильніше, ніж еквівалентні виграші, а в ситуаціях ризику поведінка часто відхиляється від раціональної, ґрунтуючись на евристиках, а не на максимізації користі [43]. Д. Канеман також описав теорію подвійного процесу: Система 1 — швидке, інтуїтивне, емоційне мислення; Система 2 — повільне, аналітичне, логічне. Імпульсивні та емоційні особистості частіше покладаються на Систему 1, тоді як більш раціональні — активніше залучають Систему 2 [29].

В одній із сучасних спроб розширити розуміння стилів прийняття рішень було запропоновано поділ між когнітивними та регуляторними процесами вибору. До когнітивних стилів науковці віднесли раціонально-виважений, інтуїтивний та спонтанний стилі, пов’язавши їх із теорією подвійного процесу Д. Канемана. У межах цієї теорії інтуїтивний і спонтанний стилі спираються на роботу Системи 1 — швидкого, автоматичного, асоціативного мислення, тоді як раціонально-виважений стиль відповідає Системі 2 — повільнішому, аналітичному й усвідомленому опрацюванню інформації. Регуляторні стилі, натомість, не пов’язуються

безпосередньо з цими двома системами, а характеризують те, як людина керує самим процесом вибору: уникаючий стиль виявляє схильність відкладати або уникати рішення, залежний — потребу спиратися на думку інших, а тривожний — переживання негативних емоцій у ході вибору. В основі всіх цих трьох стилів лежить переживання тривоги, що суттєво впливає на здатність людини ухвалювати виважені рішення [35].

Модель конфлікту ухвалення рішень І. Яніса і Л. Манна (A Decisional Conflict Model, 1979) пояснює, як люди приймають рішення в умовах стресу, ризику та невизначеності. Вибір супроводжується внутрішнім конфліктом між альтернативами, що мають і переваги, і ризики [39]. Автори виділяють п’ять способів реагування: ігнорування ризиків (unconflicted adherence), некритичне прийняття (unconflicted change), захисне уникнення (defensive avoidance), гіперпильність (hypervigilance) та пильність (vigilance), де остання є найбільш адаптивним стилем зваженого вибору [32]. Зазначені стратегії безпосередньо відповідають шкалам Мельбурнського опитувальника прийняття рішень, обраного в нашому дослідженні, що дозволяє інтерпретувати емпіричні дані у межах цієї моделі.

Серед підходів, що пояснюють поведінку людини у взаємодії з середовищем, важливою є теорія поля Курта Левіна: B = f(P, E) (поведінка = функція особистості та оточення). Поведінка розглядається як результат взаємодії внутрішніх чинників (потреб, цілей, емоцій) та зовнішніх умов, причому вирішальним є суб’єктивне сприйняття ситуації. Для розуміння поведінки необхідно враховувати весь «життєвий простір» людини в даний момент [12].

Для пояснення того, як люди інтерпретують події й причини поведінки, важливою є теорія атрибуції Ф. Хайдера та її подальший розвиток у працях Г. Келлі. Хайдер виокремив внутрішню атрибуцію (поведінка пояснюється рисами, мотивами, світоглядом) та зовнішню атрибуцію (поведінка зумовлена ситуацією). Гарольд Келлі додав особистісну, об’єктну та ситуативну атрибуції, показавши, як люди розподіляють причинність між особистістю, обставинами і властивостями об’єкта. Важливим є поняття фундаментальної помилки атрибуції — схильності

переоцінювати особистісні чинники і недооцінювати ситуаційні при поясненні поведінки інших, що впливає на подальші рішення та формування локусу контролю [13].

Серед соціальних підходів варто згадати Теорію соціального інвестування (Social Investment Theory, SIT), яка стверджує, що зміни особистості зумовлені прийняттям нових соціальних ролей (студента, працівника, партнера, батька тощо). Соціальні очікування та зобов'язання стимулюють розвиток рис відповідальності, емоційної стабільності, кооперативності. Таким чином, важливі життєві рішення не лише відображають вже наявні риси, а й виступають каталізаторами їхньої зміни. У процесі соціального інвестування люди зазвичай стають більш сумлінними й стабільними, що знижує ймовірність імпульсивних рішень. Отже, SIT пояснює динамічну взаємодію між особистісними змінами та життєвими виборами [36].

Особливе місце серед сучасних підходів посідає теорія вибору та терапія реальністю В. Глассера. Її центральна ідея — людина може контролювати лише себе, а не інших. Прийняття цієї позиції сприяє розвитку відповідальності за власні рішення та зменшенню деструктивного впливу зовнішнього контролю. Будь-яка поведінка, згідно з теорією вибору, спрямована на задоволення п'яти базових потреб: виживання, любові та приналежності, влади, свободи й задоволення. Люди орієнтуються на власний «Світ Якості» — внутрішні уявлення про те, що робить їх щасливими.

В. Глассер формулює низку аксіом, серед яких: людина може безпосередньо контролювати лише свою поведінку; більшість психологічних проблем пов'язана з порушеннями у стосунках; минуле впливає на нас, але змінювати ситуацію можна тільки через поліпшення теперішніх взаємин; будь-яка поведінка включає дію, мислення, почуття і фізіологічні реакції, причому людина має найбільший контроль над діями й мисленням. Мета терапії реальністю — відновлення або налагодження значущих міжособистісних зв'язків, що робить її важливим інструментом у роботі з прийняттям рішень та саморегуляцією поведінки [37].

Цікавий практичний підхід пропонує й SFBT підхід. Це короткостроковий, цілеспрямований підхід, який зосереджується не на аналізі проблем, а на пошуку рішень і ресурсів клієнта. Засновники підходу — Стів де Шейзер (Steve de Shazer) та Інсу Кім Берг (Insoo Kim Berg). Основна ідея методу полягає в тому, що клієнт уже має необхідні ресурси для змін, а завдання терапевта лише допомогти їх усвідомити та активізувати. Терапія ґрунтується на кількох принципах: фокус на бажаному майбутньому, а не на минулих проблемах, пошук виключень із проблемної поведінки (ситуацій, коли проблема не виникала), використання конкретних, досяжних цілей, формування мови рішень, а не мови проблем. SFBT довела свою ефективність у роботі з індивідуальними, сімейними та організаційними запитами, особливо коли важлива швидка позитивна динаміка [31].

Ще однією важливою для сучасної української психології є теорія вчинку В. А. Роменця [11], яка розкриває глибинну психологічну суть людського вчинку як центрального елементу особистісної активності. На думку автора, вчинок — це не просто дія, а акт самовираження, у якому людина проявляє свої смисли, цінності та свободу волі, фактично реалізуючи власну сутність.

У «Великій логіці вчинку» виокремлюються чотири ключові компоненти: ситуація, мотивація, дія та післядія. «Ситуація» постає як простір взаємодії людини зі світом, де індивід формує власне тлумачення подій і обставин. Людина не лише реагує на ситуацію, а й прагне зрозуміти її, змінити або створити нову, тим самим утверджуючи себе. Уникнення ситуації, як зазначав Роменець, позбавлене смислу, адже вона відображає внутрішній світ і прагнення людини.

Мотивація є механізмом самовизначення у ситуації. Її завдання — подолати конфліктність і спонукати до дії. Роменець розмежовує «причину» та «мотив», описуючи вибір як боротьбу мотивів і формування «мотиваційного кола», що переростає у «мотиваційну спіраль», де переплітаються раціональні, емоційні, інтуїтивні та моральні аспекти діяльності [27].

Мотив реалізується у вчинковій дії, яка проходить етапи підготовки, здійснення та осмислення. Завершальний етап — післядія, коли людина оцінює наслідки вчинку, переживає емоційні реакції та формує нове ставлення до майбутнього вибору.

Теорія вчинку є вагомою для розуміння прийняття рішень, адже враховує особистісну природу вибору, його емоційну напруженість і моральну складову [27]. Вона демонструє, що прийняття рішень — це не лише когнітивний процес, а й екзистенційний акт самотворення, у якому людина виступає творцем власної життєвої реальності.

1.3. Психологічні засади та структура процесу прийняття рішень особистістю

Найчастіше за своєю психологічною сутністю процес прийняття рішення розглядається як вольовий акт формування послідовних дій, спрямованих на досягнення мети в умовах невизначеності та наявності інформаційних обмежень [7]. Важливою рисою цього процесу є обов’язкова наявність альтернатив: якщо вибору немає, відсутній і сам вольовий акт, а отже, й процедура прийняття рішення. Таким чином, прийняття рішення можна розуміти як особливу форму розв’язання проблеми будь-якого змісту, коли щодо одного й того самого явища можливі різні цілі та шляхи їх досягнення.

Проблема прийняття рішень лежить в основі будь-якої цілеспрямованої людської діяльності й водночас має універсальний характер, попри різноманіття життєвих ситуацій та умов вибору. Формалізація процесу є складним завданням, частково розв’язуваним за допомогою сучасних математичних методів, однак відкритим залишається, на перший погляд, очевидне питання: яке рішення вважати найкращим або правильним? У контексті психологічного підходу правильним є те рішення, яке людина прийняла в конкретний момент часу у відповідній ситуації, виходячи з наявних умов, ресурсів та власного досвіду [5].

У сучасній психології прийняття рішень розглядається як складний когнітивний, емоційний і мотиваційний акт, що поєднує раціональні розрахунки та суб’єктивні переживання. Воно є базовим, невід’ємним компонентом структури будь-

якої цілеспрямованої діяльності людини. Водночас, попри визнання впливу психологічних чинників і особистісних характеристик на якість вибору, ця сфера досліджена не цілком системно: переважно аналізується окремий аспект (наприклад, локус контролю чи готовність до ризику) або використовується один теоретичний ракурс, як-от теорія рис [26].

Упродовж життя людина постійно здійснює вибір цілей і способів власної дії. До основних детермінант поведінки, які зумовлюють процес прийняття рішень, належать наявність суб'єктивно нерівноцінних альтернатив, неможливість уникнути вибору, його особиста значущість, наявність зовнішніх та внутрішніх обмежень щодо можливих способів поведінки, ризик, пов'язаний із відсутністю гарантій очікуваного результату, неповна визначеність причинно-наслідкових зв'язків, а також особиста відповідальність за наслідки власних дій чи розпоряджень, закріплена соціальною системою санкцій [23]. За таких умов прийняття рішення розгортається у часовому вимірі й набуває форми процесу, що починається з усвідомлення проблемної ситуації та завершується вибором оптимального способу дій для її подолання [5].

Процес прийняття рішення зазвичай описують як послідовність логічно пов'язаних етапів. Спочатку людина усвідомлює наявність проблеми, визначає потребу в зміні ситуації й формулює запитання «Що саме потребує вирішення?». Далі визначається хто саме відповідальний за прийняття рішення, формулюються цілі й критерії успішності. Наступним кроком стає збирання та аналіз релевантної інформації, оцінка контексту, ресурсів і обмежень. На цій основі генеруються можливі альтернативи, які зіставляються за критеріями корисності, витрат і ризиків. Після зваженого аналізу обирається найбільш прийнятна альтернатива, здійснюється її реалізація, а згодом — оцінка наслідків, отримання зворотного зв'язку й, за потреби, корекція дій [28]. Отже, прийняття рішення не зводиться до одноразового акту вибору, а постає як динамічний процес, вбудований у структуру життєвої активності.

Психологічна концепція прийняття рішень Чіпа і Дена Хіза, покладена в основу WRAP-моделі, пропонує дещо іншу, але внутрішньо узгоджену логіку. Автори виокремлюють чотири ключові кроки: зіткнення з необхідністю вибору, аналіз

наявних варіантів, власне здійснення вибору та прогнозування життя з обраним рішенням. Особливий акцент робиться на останньому етапі: уявлення про майбутні наслідки, передчуття можливих втрат або помилок, а також страх перед невідомим суттєво впливають на те, як саме людина ухвалює рішення в теперішньому [19].

Попри певну універсальність етапів, процес прийняття рішень істотно модифікується під впливом особистісних характеристик децидента. До психологічних чинників, що впливають на вибір, відносять мотивацію як рушійну силу, що задає напрям і інтенсивність поведінки, когнітивні стилі (аналітичний або інтуїтивний тип мислення), загальний рівень інтелекту та критичне мислення, здатність оцінювати твердження на основі доказів, психологічну проникливість, пов’язану з умінням розбиратися в людях та прогнозувати їхній подальший розвиток [14]. Вагомими є також толерантність до невизначеності, готовність до змін, індивідуальна система цінностей і установок, що визначають, які рішення сприймаються як «правильні» або «важливі», а також риси особистості — рішучість, тривожність, самостійність, оптимістичність та інші. Соціальне оточення, думка значущих інших, механізми соціального порівняння, описані Л. Фестингером, також здатні суттєво змінювати конфігурацію вибору. Свою роль відіграють евристики — емпіричні правила, що дозволяють швидко й зазвичай неусвідомлено ухвалювати рішення, ілюзія контролю, реактивний опір, який посилює привабливість «заборонених» варіантів, а також різноманітні когнітивні викривлення [20].

Чіп і Ден Хіз акцентують увагу на чотирьох типових пастках мислення, що спотворюють процес прийняття рішень: обмеженому світогляді, коли спектр можливих варіантів звужується до кількох очевидних; підтвердженні упередженості, коли людина шукає лише ту інформацію, яка підтверджує її попередні уявлення; надмірній самовпевненості щодо точності власних прогнозів; а також впливі короткочасних, миттєвих емоцій, що можуть різко погіршувати якість вибору. Для протидії цим деформаціям автори пропонують WRAP-модель як своєрідне «захисне огортання» традиційного способу ухвалення рішень. Розширення спектра варіантів, перевірка власних припущень у реальності, емоційне дистанціювання перед вибором

і готовність до можливих помилок розглядаються як ключові умови більш зваженого та адаптивного рішення [19].

Особливу увагу в цьому контексті привертають прийоми, спрямовані на уникнення обмеження альтернатив і мисленнєвих упереджень. Техніка «зникнення варіантів» змушує припустити, що жоден із наявних варіантів обрати не можна, і спонукає до пошуку нових, нетривіальних рішень. Корисними є також «погляд назовні» — вивчення досвіду інших людей або організацій, що вже опинилися в подібній ситуації, а також пошук віддалених аналогій за допомогою методів на кшталт леддерінгу [22].

Для зменшення ризику підтвердження упередженості пропонуються підходи, пов’язані з цілеспрямованим виявленням сильних і слабких сторін альтернатив, як-от техніка Роджера Мартіна, коли кожен варіант аналізується окремо через запитання: «Що в ньому хорошого і чого не вистачає, щоб він став найкращим?», а також свідоме залучення протилежних позицій, конструктивних розбіжностей і «навмисних помилок» для перевірки власних припущень. Ефективними виявляються й прийоми «зменшення» та «збільшення масштабу», тобто перехід від аналізу індивідуального випадку до узагальнення на ширшу вибірку досвіду інших людей і, навпаки, уважний розгляд конкретної ситуації у всіх її деталях. За наявності часу доцільним є проведення невеликих експериментів, які дозволяють перевірити припущення в реальних умовах і внести до рішень елемент практичного досвіду [31].

Окрему групу становлять техніки, спрямовані на нейтралізацію впливу короткочасних емоцій. До них, зокрема, належить модель «10/10/10», що пропонує оцінювати прийняте рішення з перспективи трьох часових інтервалів: десяти хвилин, десяти місяців і десяти років. Такий підхід допомагає дистанціюватися від миттєвих станів гніву, ейфорії чи тривоги, врахувати не лише сьогоднішні, а й майбутні емоційні реакції, виокремити справді істотні аспекти проблеми й побачити вибір у ширшому життєвому контексті [22]. Усе це підкреслює, що прийняття рішень є не лише логічною процедурою, а й тонким психологічним процесом, тісно пов’язаним із індивідуальним досвідом, цінностями, емоціями та стилем мислення особистості.

Серед останніх публікацій стосовно питання прийняття рішень особистістю цікавим є дослідження кореляції рис особистості, емоційного інтелекту та стилів прийняття рішень студентів-медиків ліванських університетів [38]. В дослідженні оцінювався вплив рис особистості Big Five модель (OCEAN) на емоційний інтелект (EI) та прийняття рішень серед студентів-медиків ліванських університетів, а також потенційну посередницьку роль емоційного інтелекту між рисами особистості та стилями прийняття рішень у досліджуваних. Результати опитування показали значний вплив п'яти основних типів особистості (особливо екстраверсія, відкритість, доброзичливість, сумлінність, нейротизм) на стилі прийняття рішень (раціональний, інтуїтивний, уникаючий, спонтанний, залежний). Подібне дослідження «Role of Personality Traits and Decision-Making Styles in Career Decision-Making Difficulties» [34] з використанням Big five моделі показала, що невротичні риси особистості позитивно корелювали з труднощами у прийнятті рішень щодо кар'єри, тоді як відкритість до досвіду, доброзичливість та сумлінність мали негативну кореляцію. Зв'язок між залежним, уникаючим та спонтанним стилями прийняття рішень і труднощами у прийнятті рішень щодо кар'єри був позитивним. Крім того було виявлено що стилі прийняття рішень (особливо уникнення та спонтанні), а не когнітивні здібності прогнозують важливі реальні та академічні результати у вибірці студентів. На вибірці працюючих дорослих хоча вплив стилів прийняття рішень зменшився після врахування впливу рис особистості. На вибірці підприємців, стилі прийняття рішень загалом демонстрували сильнішу кореляцію з показниками підприємницького успіху [33].

Досить актуальними є дослідження пов’язані зі впливом штучного інтелекту на поведінку та прийняття рішень. Так дослідження «Artificial intelligence in social media: a catalyst for impulse buying behavior?» [30] показало, що персоналізація на основі штучного інтелекту ефективно стимулює імпульсивні покупки в соціальних мережах. Міленіали більш схильні до впливу аніж покоління Z. Подібні висновки зроблено на базі дослідження «The role of ai-driven social media marketing in shaping consumer purchasing behaviour: An empirical analysis of personalization, predictive analytics, and

engagement» [40]. Було виявлено, що AI-маркетинг (чат-боти, персоналізовані оголошення, предиктивна аналітика) значно підвищує конверсії та залученість, впливаючи на кінцеве прийняття рішень. Але залишаються питання про довіру та особистісну приватність.

Отже, як ми бачимо, знання процесу прийняття рішень, розвиток критичного мислення особистістю, поінформованість та адаптивність грає важливу роль у сучасному світі для успішності, результативності та запобігання маніпуляцій в прийнятті як повсякденних так і стратегічно важливих рішень. Прийняття рішень — це складний, багатовимірний процес, який відображає глибокі психологічні механізми функціонування особистості. Його вивчення дозволяє краще зрозуміти природу людської активності, внутрішні конфлікти, а також шляхи до особистісного розвитку й самореалізації. Особливо важливо вміти приймати життєво значущі стратегічні рішення, що формують життєвий шлях і реалізують унікальність кожної особистості.

Висновки до першого розділу

1. Прийняття рішень у психології розглядається як складний, багаторівневий процес, що поєднує раціональні, емоційні, інтуїтивні та вольові компоненти. Це не лише когнітивна операція, а й акт особистісного самовираження, де вибір виявляє цінності, установки, внутрішню свободу або її відсутність, тобто, прийняття рішень є однією з центральних тем психологічного осмислення людської поведінки.

2. Основними підходами та моделями, які пояснюють процес прийняття рішень, є когнітивні, особистісні, соціальні, а також формальні моделі, які використовуються в економіці й теорії ігор. Вони відображають спроби поєднати емоційно-ціннісну, поведінкову та раціональну логіку у процесі вибору. Теорія вчинку В.А.Роменця дає найглибше пояснення вибору як дії, що створює смисли та має духовно-моральний вимір.

3. Фактори, що впливають на прийняття рішень, охоплюють цілий спектр особистісних характеристик: тип темпераменту й характеру, рівень тривожності, критичне мислення, готовність до змін, інтолерантність до невизначеності, локус

контролю, мотиваційну структуру особистості. Кожен з них визначає, чи буде рішення імпульсивним, раціональним, відкладеним, делегованим або усвідомлено виваженим. Ці аспекти особливо проявляються в ситуаціях стресу, конфлікту або дефіциту часу.

4. Етапи прийняття рішень, хоча й універсальні за логікою (від усвідомлення проблеми — до реалізації та рефлексії), але мають індивідуальні особливості у способі проходження залежно від типу особистості. На всіх етапах — від вибору альтернатив до оцінки наслідків — відчутна роль не лише інтелектуальних ресурсів, а й глибинних установок, внутрішніх заборон і моральних орієнтирів. У сучасному світі додатково посилюють складність вибору такі чинники, як інформаційне перенасичення, постійна зміна контексту та соціальний тиск.

5. Результати дослідження свідчать, що існує статистично значуща залежність між типом особистості та стилем прийняття рішень: особи з лідерського спрямування частіше демонструють раціональний стиль, схильні до рефлексії та аналітики; натомість більш емоціональні особистості частіше ухвалюють рішення під впливом емоцій або уникають вибору. Жінки мають вищу інтолерантність до невизначеності, що може впливати на стратегії ухвалення рішень. В свою чергу в останні роки з швидким розвитком штучного інтелекту з’явилася загроза маніпулювання думкою та інформаційною обізнаністю, що ще раз підтверджує важливість розвитку критичного мислення для прийняття ефективних та зважених рішень.

6. Розуміння психологічних засад прийняття рішень та індивідуальних відмінностей між людьми є необхідним для практичного застосування знань у сфері психологічного консультування, освіти, менеджменту та саморозвитку. Актуальність і перспективність подальших досліджень полягає у пошуку ефективних способів формування навичок усвідомленого та раціонального вибору, особливо в умовах соціальної нестабільності та високого рівня особистісної тривожності.

РОЗДІЛ 2

ОПИС ПРОЦЕДУРИ ТА МЕТОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

2.1. Мета та задачі дослідження. Соціально-демографічний опис вибірки

Процес прийняття рішень розглядається як складний когнітивно-емоційний акт, що залежить від індивідуально-психологічних особливостей особистості. Тип особистості визначає стиль мислення, рівень впевненості, схильність до ризику, емоційну стабільність та способи подолання невизначеності. Так, раціональні типи демонструють логічність і послідовність, емоційні — імпульсивність, а тривожні — схильність до уникання та сумнівів.

Попри наявність численних підходів до вивчення прийняття рішень, недостатньо вивчено, як саме тип особистості впливає на індивідуальні стратегії та ефективність прийняття рішень. Проблема полягає у потребі виявлення закономірностей між особистісними типами та особливостями поведінки у ситуаціях вибору, що має як теоретичне, так і практичне значення для психологічної діагностики та розвитку навичок ухвалення рішень.

Метою емпіричного дослідження є виявлення особливостей прийняття рішень різними типами особистості та підтвердити, чи навпаки відкинути висунуту гіпотезу. Типи особистості в свою чергу будуть визначені за допомогою опитувальника Дж. Олдхема та Л. Морріса.

Гіпотеза дослідження: ми припускаємо, що особам з гіпертимним і паранойяльним типами особистості буде властива впевненість, підприємливість та раціональність у прийнятті рішень; істероїдні та емотивні типи схильні до емоційності та імпульсивності, що зумовлює спонтанність вибору, тоді як дистимні, тривожні й шизоїдні типи— до уникання та нерішучості в прийнятті рішень.

Задачі, які було поставлено у межах емпіричного дослідження за заданою темою:

1. Провести діагностику індивідуального стилю прийняття рішень в умовах невизначеності, стилю подолання стресу (копінг-стратегії) у чоловіків та жінок молодого, дорослого та зрілого віку.

2. Дослідити інтолерантність до невизначеності та особистісну готовність до змін чоловіків та жінок молодого, дорослого та зрілого віку.

3. Визначити типи особистості у чоловіків та жінок.

4. Визначити особливості прийняття рішень у осіб, що відносяться до різних типів особистості.

Соціально-демографічний опис вибірки.

Емпіричне дослідження було проведене серед українців віком 19 - 60 років у кількості 110 осіб. Вибірка розподілена на три вікові категорії за періодизацією В.Моргуна на молодих – 19-30 років, дорослих – 31-45 років та зрілих – 46 – 60 років. [18]. Усі досліджувані – це люди, які добровільно погодилися взяти участь у опитуванні шляхом заповнення онлайн гугл форми.

У дослідженні взяли участь 62.7% жінок та 37.3% чоловіків які зайняті у різних сферах діяльності та з різним рівнем освіти, серед яких вагому складову становлять працівники сфери ІТ та цифрових технологій – 38.2%, а також сфера торгівлі та послуг – 17.3%. Переважна більшість учасників має кваліфікаційно освітній рівень магістр – 55.5% та бакалавр – 19.1%. Також серед опитуваних присутні особи, що займають керівні посади та мають у розпорядженні щонайменше декілька підлеглих працівників – 23.6%, що дає нам змогу провести додатковий аналіз у розрізі прийняття управлінських рішень.

2.2. Процедура дослідження та опис методів

Дослідження проводилося з квітня 2025 року по жовтень 2025 року і включало 3 етапи. Перший пошуковий етап (квітень – червень 2025 р.). На цьому етапі було здійснено аналіз літератури та вивчення теоретичних аспектів проблеми дослідження, основ термінології, проаналізовані психологічні дослідження українських та зарубіжних науковців за обраною тематикою. Другий етап дослідження - діагностико-аналітичний (серпень - вересень 2025 р.). На цьому етапі було підібрано методологічний інструментарій і проведено емпіричне онлайн дослідження з використанням опитувальників, створених у гугл формі, зібрано дані для подальшого

статистичного аналізу. Гугл форма складала собою опитувальник із шести частин, перша з яких – частина із загальною інструкцією щодо дослідження, інформування про анонімність та конфіденційність отриманих даних та загальних запитань стосовно соціальних характеристик опитуваних. Також там знаходилося посилання на акаунт, куди можна було звернутися з запитаннями щодо опитування чи для отримання розшифровки результатів за умови наявності нікнейму та, за бажанням, консультації у методі SFBT (Solution-Focused Brief Therapy). Усі наступні частини форми складали собою окремі методики, що були обрані для проведення дослідження та підтвердження або спростування сформованої гіпотези.

Третій етап дослідження - статистична обробка та аналіз отриманих результатів (жовтень – листопад 2025 р.). На даному етапі дослідження проводилася робота по обробці даних, здійснено математично-статистичний аналіз отриманих результатів та зроблені певні висновки. Статистичний аналіз отриманих результатів проводився за допомогою програмного забезпечення IBM SPSS Statistics. Дані опитування додатково представлено у графіках та таблицях. Усі анкети було перевірено на наявність пропусків та помилок, тощо.

Для проведення дослідження були обрані наступні методики: мельбурнський опитувальник прийняття рішень Л.Манна, опитувальник стилів прийняття рішень Скотта С'юзена та Брюса Реджинальда, шкала інтолерантності до невизначеності Н. Карлетона (коротка версія), методика Особистісна готовність до змін А. Джерел, С. Хезер, М. Голд і К. Халл, Опитувальник визначення типу особистості Дж. Олдхема та Л. Морріса.

Мельбурнський опитувальник прийняття рішень Л.Манна з співавторством (Mann, L., Burnett, P., Radford, M., & Ford, S., 1997. The Melbourne Decision Making Questionnaire (MDMQ)). Опитувальник є результатом апробації більш загального опитувальника Фліндерса (Flinders Decision Making Questionnaire (DMQ)). Адаптація Т.Корнілова. Опитувальник грунтується на конфлікту Дженіса і Манна, що говорить про три умови, які визначають опору людини на ту чи іншу копінг-стратегію у стресовій ситуації при прийнятті рішень. Маючи розуміння того, що за кожним

альтернативним вибором людина може понести як матеріальні, особисті та інші втрати, вона намагається врегулювати емоції, потреби й мотиви, що обумовлюють її вибір. Це свого роду описова модель внутрішнього конфлікту, що розгортається в індивідуальному процесі прийняття рішень у стресових ситуаціях [23].

Мельбурнський опитувальник прийняття містить 22 твердження, що оцінюються за 3-бальною шкалою Ліккерта і які необхідно оцінити за ступенем згоди з ними: «так», «іноді» та «ні». За результатами відповіді розподіляються за значеннями чотирьох шкал: пильність, прокрастинація, гіперпильність, уникнення (перекладання відповідальності). Шкали незалежні одна від одної і не перетинаються за твердженнями, що входять у їх склад. Інтерпретація за прямими значеннями [20].

Опитувальник стилів прийняття рішень Скотта С'юзена та Брюса Реджинальда (S. G. Scott, R. Bruce, 1995. General Decision-Making Style Inventory, GDMS) . Адаптація А. Сіненко, О. Савченко. Методика досліджує стилі, які використовує людина при прийнятті рішень на повсякденній основі. Методика містить 20 запитань з 5-бальною шкалою Лікерта від 1 – «зовсім не згоден» до 5 – «повністю згоден». Результуючі бали розподіляються за чотирма шкалами, що характеризують різні моделі поведінкового реагування в процесі ухвалення рішень: раціональний, інтуїтивний, залежний та уникаючий стилі [23].

Вищезгадані дві методики були обрані для визначення стилів прийняття рішень у розрізі різних шкал, що відображають особистісні характеристики, які можуть бути притаманні тому чи іншому типу особистості.

Шкала інтолерантності до невизначеності Н. Карлетона, коротка версія (N. Carleton, 2007. Intolerance of Uncertainty Scale (IUS-12)). Адаптація - Громова Г.М. Методика містить 12 тверджень та 5-бальну шкалу Лікерта, де 1 – «зовсім не типово для мене», а 5 – «дуже типово для мене». Шкали опитувальника: прогностична та гнітюча тривога.

За допомогою шкали інтолерантності до невизначеності можна виміряти саме несприйняття невизначеності та тривогу щодо можливих подій майбутнього. Інтолерантність до невизначеності - це схильність вважати неприпустимою

можливість негативних подій, незалежно від їхньої ймовірності. Вона є ключовим чинником тривожності та депресії, тісно пов'язана з ГТР, ОКР та панічним розладом. Люди з високою інтолерантністю до невизначеності інтерпретують неоднозначність як загрозу, мають сильні соматичні реакції і труднощі у вирішенні проблем.

Шкала IUS-12 визначає два фактори: прогностичну тривогу (prospective anxiety) - когнітивний компонент, пов'язаний із потребою в передбачуваності та обсесивно-компульсивними симптомами, гнітючу тривогу (inhibitory anxiety) - емоційно-соматичний компонент, що корелює з панічними атаками, депресією та соціофобією. Оскільки тривога істотно впливає на когнітивні процеси та якість рішень, шкала інтолерантності до змін була використана для аналізу того, як рівень тривожності може визначати стиль поведінки незалежно від типу особистості [6].

Методика Особистісна готовність до змін А. Джерел, С. Хезер, М. Голд і К. Халл (A. Rolnic, S. Heather, M. Gold, C. Hull. Personal change-readiness survey (PCRS)). Адаптація - Н. Бажанова і Г. Л. Бардієр. Методика являє собою опитувальник із 35 запитань, містить 7 шкал, та використовує 6-ти бальну шкалу Лікерта, де 1 – «максимально не відповідає», 6 – «максимально відповідає». Означена методика містить такі шкали як: пристрасність (passion), винахідливість (resourcefulness), оптимізм (optimism), сміливість, підприємливість (adventurousness), адаптивність (adaptability), впевненість (confidence), толерантність до двозначності (tolerance for ambiguity. Саме тому розуміння особливостей процесу сприйняття змін допомагає людям зменшити стресове навантаження у ситуаціях де вони найбільш вразливі.

Методику особистісної готовності до змін було також включено до дослідження як додаткову для розгляду у взаємозв'язку зі стилями прийняття рішень особистістю та саме типом особистості. Особистісна готовність до змін це комплексна характеристика особистості, яка включає відкритість новому, здатність адаптуватися, толерантність до невизначеності та внутрішню мотивацію. Вона визначає, чи буде людина сприймати зміни як загрозу чи як можливість. Висока готовність до змін характеризується більшою впевненістю у виборі, схильністю розглядати альтернативи, стратегічне мислення. Низька готовність до змін

призводить до уникання рішень, орієнтацію на звичні схеми, страх помилок. Надмірна готовність може вести до ризикованих рішень, а недостатня - до застою [3].

Опитувальник визначення типу особистості Дж. Олдхема та Л. Морріса (The New Personality Self-Portrait 25 (NPSP25) John M. Oldham, Lois B Morris, 1994.), розроблений на базі DSM-IV APA (American Psychological Association). Адаптація О. Мірошниченко. Стимульний матеріал містить 96 запитань та шкалування від 0 до 3, з відповідними балами за кожну відповідь та 12 типів особистості, що співвідносяться з акцентуаціями характеру за К.Леонгардом, С. Шмішеком, А.Егідесом, та А. Лічко, Е. Ейдеміллером. Після адаптації за О.Мірошніченко з переліку типів особистості були вилучені авантюрний та ідеосинкратичний типи. Перелік шкал: паранойяльний, епілептоїдний, істероїдний, гіпертимний, шизоїдний, психастеноїдний, емотивний, дистимний, конформний, тривожний, нестійкий, екзальтований.

Опитувальник розроблено для визначення різних типів особистості, ступеня «представленості» у випробовуваних ознак того чи іншого типу. Основні теоретичні положення пропонованої типології ґрунтуються класифікації розладів особистості «Американської психіатричної асоціації» DSM-5. Автори зазначають, що межа між нормою та патологією є нечіткою, однак адаптивна, гнучка взаємодія з оточенням і задоволення від повсякденних дій свідчать про нормальний тип особистості. Натомість неадаптивні реакції, труднощі у виконанні звичних завдань та дискомфорт від повсякденних вражень вказують на патологічні або малоадаптовані прояви особистості. [17].

Для аналізу результатів дослідження було використано наступні методи математично-статистичної обробки результатів. Дескриптивні статистики для отримання загальної інформації про зібрані дані (середні показники, стандартні відхилення, асиметрія, ексцес), коефіцієнт Колмогорова-Смирнова – для оцінки нормальності розподілу даних.

Порівняльний аналіз за допомогою непараметричних критеріїв (U – критерій Мана-Уітні; H–критерій Краскала–Уолліса; ρ Спірмена) багатофакторний дисперсійний аналіз Рональда Ейлмера Фішера (ANOVA), факторізація шкал

опитувальників, кореляційний аналіз взаємозв'язку між змінними за методом Спірмена, регресійний лінійний аналіз залежності між змінними. Також, коефіцієнт α враховувався для усіх шкал тестів. За допомогою регресійного аналізу оцінювався внесок кожної із незалежних змінних (предикторів – типи особистості опитуваних) у змінах залежних змінних (стилі прийняття рішень, інтолерантність та готовність до змін). Визначення впливу факторів на особливості прийняття рішень за допомогою багатофакторного дисперсійного аналізу.

Висновки до другого розділу:

1. У другому розділі було представлено мету, завдання, вибірку, процедуру та методичний інструментарій емпіричного дослідження особливостей прийняття рішень різними типами особистості. Дослідження здійснювалось у три етапи: пошуково-теоретичний, діагностико-аналітичний та статистико-інтерпретаційний, що забезпечило системність і надійність отриманих даних.

2. Вибірка охопила 110 респондентів різних соціально-демографічних характеристик, що дозволяє розглядати результати у гендерному, віковому та професійному зрізах. До опитування були залучені дорослі учасники різних вікових категорій, що створює умови для аналізу вікових відмінностей у прийнятті рішень.

3. Для збору емпіричних даних було використано валідні та адаптовані психодіагностичні методики, зокрема опитувальники стилів прийняття рішень (Л. Манна, С. Скотта і Р. Брюса), шкалу інтолерантності до невизначеності (Н. Карлетона), методику особистісної готовності до змін (А. Джерел та співавт.), а також опитувальник типів особистості (Дж. Олдхема та Л. Морріса). Така комбінація методів забезпечує комплексний підхід до досліджуваної проблематики, адже дозволяє виявити як загальні стилі та стратегії прийняття рішень, так і індивідуально-типологічні особливості особистості.

4. Статистична обробка даних передбачала використання як параметричних, так і непараметричних критеріїв, що дає змогу адекватно інтерпретувати результати з урахуванням специфіки розподілу показників. Крім порівняльного та кореляційного

аналізу, застосовувалися регресійний та багатофакторний дисперсійний аналіз, а також кластеризація, що дозволяє дослідити внесок особистісних змінних у процеси прийняття рішень і виявити стійкі типологічні групи респондентів.

5. Процедура та методичне забезпечення дослідження дають підстави для отримання надійних і валідних результатів, які дозволять перевірити висунуту гіпотезу щодо взаємозв’язку між типами особистості та особливостями прийняття рішень, а також виявити додаткові чинники, що впливають на цей процес.

РОЗДІЛ 3

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ОСОБАМИ З РІЗНИМИ ТИПАМИ

3.1. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження типів особистості у чоловіків та жінок

Аналіз типів особистості (акцентуацій характеру) проводився з використанням опитувальника визначення типу особистості Дж. Олдхема та Л. Моррica (The New Personality Self-Portrait 25 (NPSP25) John M. Oldham, Lois B Morris, 1994.), розроблений на базі DSM-IV APA (American Psychological Association). Адаптація О. Мірошниченко.

Підрахунок загальної кількості балів дослідження відбувався за 24-бальною системою оцінювання, де показники від 0 до 6 - низькі, від 7 до 10 - нижче середнього, від 11 до 14 – середні, від 15 до 18 – вище середнього, від 19 до 24 – високі. Далі дані опитувальника розподілялися за шкалами та підраховувався загальний бал за кожною із шкал, кожна з якої відповідає типу особистості. Визначалися максимальні значення шкал для кожного опитуваного та рівень виразності акцентуації та її наявності. У більшості опитуваних було виявлено змішані типи особистості з рівнями виразності від «нижче середнього» до «високого» . Узагальнені результати розподілу наведені у Таблиці 3.1. Персональні результати визначення типу особистості у розрізі статі, віку, вікової категорії та сфери зайнятості представлено в Додатку А

Таблиця 3.1

Узагальнені результати виявлених типів особистості вибірки

Показник	Абсолютне значення	Відсоток
Виразні типи особистості	46 осіб	42%
Змішані типи особистості	64 особи	58%
Рівень «нижче середнього»	5 осіб	4,5%
Рівень «середній»	33 особи	30%
Рівень «вище середнього»	57 осіб	52%
Рівень «високий»	15 осіб	13.5%
Проявлені типи особистості, що були виявлені у вибірці.	Тривожний(8), Гіпертимний (4), Дистимний (3), Екзальтований (2), Паранойяльний (15), Психастеноїдний (3), Емотивний (7), Конформний (2), Епілептоїдний (2)	
Рівень виразності	Високий та вище середнього	

Таким чином, у вибірці присутні виразно проявлені майже всі типи особистості, окрім Істероїдного та Шизоїдного. Ці два типи проявлені у певних опитуваних частково.

Надалі, за допомогою критерію Манна–Уїтні розглянемо 2 незалежні вибірки у контексті статі щоб виявити чи наявні відмінності у типах особистості серед чоловіків та жінок. Результати розрахунків наведено у Таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Розподіл типів особистості серед чоловіків та жінок за критерієм Манна-Уїтні

Тип особистості	Стать	N	Середній ранг	Сума рангів	Асимп. знач. (двухстороння)
Паранойяльний	Жінка	69	58,73	4052,50	0,166
	Чоловік	41	50,06	2052,50	
Епілептоїдний	Жінка	69	57,04	3935,50	0,510
	Чоловік	41	52,91	2169,50	
Істероїдний	Жінка	69	63,01	4347,50	0,001
	Чоловік	41	42,87	1757,50	
Гіпертимний	Жінка	69	53,59	3698,00	0,414
	Чоловік	41	58,71	2407,00	
Шизоїдний	Жінка	69	51,34	3542,50	0,074
	Чоловік	41	62,50	2562,50	
Психастеноїдний	Жінка	69	61,12	4217,00	0,016
	Чоловік	41	46,05	1888,00	
Емотивний	Жінка	69	59,57	4110,00	0,082
	Чоловік	41	48,66	1995,00	
Дистимний	Жінка	69	54,38	3752,00	0,631
	Чоловік	41	57,39	2353,00	
Конформний	Жінка	69	55,93	3859,00	0,855
	Чоловік	41	54,78	2246,00	
Тривожний	Жінка	69	57,38	3959,50	0,420
	Чоловік	41	52,33	2145,50	
Нестійкий	Жінка	69	54,93	3790,50	0,809
	Чоловік	41	56,45	2314,50	
Екзальтований	Жінка	69	62,51	4313,00	0,003
	Чоловік	41	43,71	1792,00	

Згідно даних таблиці помітна асимптотична значущість ($p<0.05$) та значна розбіжність середніх рангів для Істероїдного, Психастеноїдного та Екзальтованого типу особистості. Таким чином, ми можемо припускати, що перелічені типи особистості у нашій вибірці більш притаманні жінкам, аніж чоловікам.

Істероїдний тип або, як його ще називають, емоційно-демонстративний притаманній більше жінкам аніж чоловікам тому що жінкам з дитинства соціально дозволено виражати емоції відкрито через міміку, жести, інтонацію, поведінку. Також соціокультурні норми сприяють розвитку емоційної експресії як засобу комунікації

та самоствердження. Тому істероїдні риси, такі як прагнення уваги, демонстративність, артистизм частіше закріплюються як прийнятні або навіть бажані форми поведінки. Такі риси можуть компенсувати внутрішню потребу у визнанні, прийнятті та емоційному контакті.

Психастеноїдний тип або тривожно-недовірливий, самокритичний частіше зустрічається також серед жінок оскільки жінки частіше виховуються відповідальними, відданими сім'ї, педантичними, обережними, чутливими до оцінки інших. Це формує схильність до саморефлексії, сумнівів, страху помилитися, що є основними рисами психастеноїдного типу. Підвищена емоційна чутливість і соціальна спрямованість роблять жінок більш вразливими до тривоги, що теж характерно для цього типу. Таким чином, психастенічні риси можуть бути адаптивною реакцією на соціальний тиск і очікування бездоганної поведінки.

В свою чергу екзальтований тип (надемоційний, співпереживальний) має під собою мінливість настрою, балакучість, емпатійність, чуйність, здатність до співпереживання і традиційно розвиваються в жінок як цінні соціальні якості. Такі риси пов'язані з високим рівнем афективної реактивності — швидкою емоційною відповіддю на події, людей, стосунки. Екзальтованість часто виявляється як емоційна глибина та щирість переживань, що підтримує соціальні зв'язки. Це робить жінок більш емоційно включеними у взаємодію з оточенням, але й більш вразливими до стресу.

Отже, переважання істероїдного, психастеноїдного та екзальтованого типів серед жінок зумовлене поєднанням біологічних (вища емоційна реактивність) та соціокультурних факторів (гендерні ролі, очікування чуйності, емпатії, емоційної виразності). Ці типи особистості відображають емоційно-комунікативну орієнтацію, яка допомагає адаптуватися в соціальному середовищі, але водночас підвищує емоційну вразливість.

Також за результатами аналізу даних вибірки було виявлено за критерієм вікової категорії, що лише Гіпертимний тип особистості в незначній мірі переважає у опитуваних зрілої категорії ($p<0.022$, середній ранг 67,85 проти 62,85 у молодих та

48, 43 у дорослих). Це в першу чергу можна пояснити віковою стабілізацією особистості. У зрілому віці (близько 40–60 років) особистість досягає відносної стабільності, має усталені життєві цінності, соціальний статус і впевненість у власних силах. На цьому етапі багато людей досягають професійних успіхів, мають соціальну підтримку, сім'ю, відчуття контролю над життям. Це формує впевненість, ініціативність, позитивне ставлення до труднощів, що відповідає гіпертимному типу. Крім того, у зрілому віці люди часто використовують активну життєву позицію як спосіб подолання внутрішніх сумнівів, страху старіння чи втрати статусу. Прагматинчний оптимізм, тобто здатність бачити шляхи вирішення проблем замість зосередження на негативі та товариськість допомагають підтримувати психоемоційну рівновагу. З іншого боку молоді люди можуть мати елементи гіпертимності, але в них часто домінують нестійкість і емоційна лабільність, тоді як у зрілих гіпертимність проявляється у збалансованій активності, стабільному оптимізмі та соціальній впевненості.

Саме тому переважання гіпертимного типу серед зрілої категорії респондентів пояснюється досягненням психологічної зрілості, соціальної стабільності та сформованістю позитивного ставлення до життя.

Додатково було виявлено, що серед опитуваних, що займають керівні посади найменш притаманний тип особистості – Конформний. Конформний тип особистості не властивий керівникам, оскільки орієнтація на згоду, залежність від думки інших та уникання відповідальності суперечать ключовим рисам ефективного лідера — самостійності, рішучості та впевненості у власних рішеннях.

За групами «Сфера зайнятості» та «Штучний інтелект» статистично значущих відмінностей немає. В цілому, загальні описові статистики по типам особистості наведено у Додатку Б.

3.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження прийняття рішень

Для аналізу особливостей прийняття рішень було використано дві основні та 2 додаткові методики. До основних ми віднесли Мельбурнський опитувальник

прийняття рішень Л.Манна (MDMQ) та Опитувальник стилів прийняття рішень Скотта С'юзена та Брюса Реджинальда (GDMS). До додаткових - шкалу інтолерантності до невизначеності Н. Карлетона та методику особистісної готовності до змін А. Джерел, С. Хезер, М. Голд і К. Халл.

Вибір даних методик пояснюється наявністю взаємозв'язків між стилями прийняття рішень, тривожністю та особистісною готовністю до змін. Так, високий рівень тривожності зазвичай знижує впевненість у власних рішеннях, спричиняє уникання або прокрастинацію. Такі особи частіше обирають уникаючий або залежний стиль прийняття рішень, оскільки бояться зробити помилку й несуть внутрішню потребу в підтримці чи схваленні. Натомість люди з низьким рівнем тривожності демонструють раціональний і впевнений стиль, здатні брати відповідальність і діяти послідовно. В свою чергу особи з високою готовністю до змін частіше використовують інтуїтивний стиль, проявляють гнучкість, відкритість до нового досвіду й експериментів. Натомість низька готовність до змін пов'язана з ригідністю, обережністю й перевагою уникаючого, залежного, гіперпильного та прокрастинуючого стилів, коли людина тяжіє до стабільності та передбачуваності. Отже, можна сказати, що тривога негативно корелює з адаптивно-ефективними стилями прийняття рішень (раціональність, пильність). Готовність до змін позитивно корелює з активними, підприємливими та інтуїтивними стилями.

Таким чином, чим вищий рівень тривоги, тим більша схильність до уникання, сумнівів і залежного стилю прийняття рішень. Водночас висока готовність до змін сприяє прояву впевненості, раціональності та гнучкості у прийнятті рішень. Певна залежність між стилями прийняття рішень може бути також обумовлена як статевою приналежністю, віковою категорією особистості, так і те, чи являється опитуваний керівником чи підлеглим.

Для проведення аналізу відмінностей у стилях прийняття рішень серед чоловіків та жінок ми використали критерій Мана-Уітні. Результати аналізу представлені у Таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Порівняльний аналіз стилів прийняття рішень серед жінок та чоловіків за двома методиками за критерієм Мана-Уітні.

	Шкала	Стать	N	Средній ранг	Асимп.знач
MDMQ	Пильність	Жінка	69	56,36	.710
		Чоловік	41	54,05	
	Уникання	Жінка	69	49,23	.007
		Чоловік	41	66,05	
	Прокрастинація	Жінка	69	53,39	.365
		Чоловік	41	59,05	
	Гіперпильність	Жінка	69	55,87	.873
		Чоловік	41	54,88	
GDMS	Інтуїтивний	Жінка	69	63,06	.001
		Чоловік	41	42,78	
	Залежний	Жінка	69	56,40	.701
		Чоловік	41	53,99	
	Уникаючий	Жінка	69	56,11	.795
		Чоловік	41	54,48	
	Раціональний	Жінка	69	56,41	.695
		Чоловік	41	53,96	

З порівняльної таблиці за статевою ознакою статистично значущі показники відмінності між стилями прийняття рішень у чоловіків та жінок спостерігається за уникаючим та інтуїтивним стилями. Перший стиль з невеликою перевагою притаманний чоловікам за методикою MDMQ, хоча у опитувальнику GDMS уникання однаково властиво як чоловікам так і жінкам. Відмінність результатів за подібними шкалами у двох опитувальниках пояснюється тим, що MDMQ більше орієнтований на реакцію у стресових ситуаціях, емоційне напруження та процес ухвалення рішення під тиском. GDMS оцінює загальні стилі прийняття рішень у повсякденному житті. Тобто можна зробити висновок таким чином, що у стресових та критичних ситуаціях саме чоловіки схильні до уникаючого стилю прийняття рішень у порівнянні з жінками.

Інтуїтивний стиль рішень з великою перевагою притаманний жінкам. Це пояснюється зокрема тим, що у жінок більш розвинені зв’язки між півкулями мозку, що сприяє інтеграції емоційного й логічного мислення, дозволяючи швидше формувати рішення на основі відчуттів та попереднього досвіду. Крім того, емоційна

чутливість, емпатійність і соціальна спрямованість жінок підсилюють здатність “відчувати” ситуацію, що лежить в основі інтуїтивного стилю. Статистично значущих показників відмінності за показником вікової категорії не виявлено.

Додатково було розглянуто відмінність між чоловіками та жінками особистісної готовності до змін, що є невід’ємною частиною процесу прийняття рішень. А також і інтолерантності до невизначеності, що являє особою один із факторів складності прийняття рішення та поняття вибору в цілому. Результати аналізу представлено у Таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Особистісна готовність до змін та інтолерантність до невизначеності серед чоловіків та жінок

Стать		N	Середній ранг	Асимп.знач.
Пристрасність	Жінка	69	62,94	0,001
	Чоловік	41	42,98	
Винахідливість	Жінка	69	57,82	0,321
	Чоловік	41	51,60	
Оптимізм	Жінка	69	57,00	0,521
	Чоловік	41	52,98	
Підприємливість	Жінка	69	52,12	0,148
	Чоловік	41	61,18	
Адаптивність	Жінка	69	51,17	0,063
	Чоловік	41	62,79	
Впевненість	Жінка	69	55,72	0,926
	Чоловік	41	55,13	
Толерантність	Жінка	69	52,17	0,154
	Чоловік	41	61,10	
Прогностична тривога	Жінка	69	57,93	0,300
	Чоловік	41	51,41	
Гнітюча тривога	Жінка	69	60,22	0,044
	Чоловік	41	47,56	

Дані таблиці показують нам, що саме для жінок більш притаманна пристрасність, адаптивність та гнітюча тривога. Саме жінки часто демонструють життєрадісність, енергійність, невтомність. Вони більш схильні змінювати власні плани та рішення, гнучкіші та адаптивні в нових ситуаціях, вміють поступитися та не наполягати на своєму, якщо цього вимагає ситуація. Гнітюча тривога стосуються тілесно-емоційних реакцій на ситуації невизначеності та несподіваних подій. Жінки

частіше проявляють пристрасність, адаптивність та схильність до гнітючої тривоги через поєднання біологічних, психологічних та соціокультурних чинників. Так, гормональні та фізіологічні особливості підвищують емоційну чутливість і здатність до емпатії. Психологічні схильності сприяють глибшій обробці емоцій і передбаченню ризиків, а соціальні очікування та виховання формують потребу в гнучкому реагуванні на оточення та турботі про інших, що разом створює тенденцію до сильних емоційних переживань, соціальної адаптивності і високої тривожності.

Наступним кроком ми проводили аналіз шкал додаткових опитувальників у розрізі вікової категорії. Результати аналізу наведено у Таблиці 3.5.

Особистісна готовність до змін та інтолерантність до невизначеності серед осіб різної вікової категорії

Таблиця 3.5

Шкали	Вікова_категорія	N	Середній ранг	Асимп. знач
Пристрасність	Молоді	27	44,96	0,133
	Дорослі	63	58,29	
	Зрілі	20	60,95	
Винахідливість	Молоді	27	42,83	0,049
	Дорослі	63	60,8	
	Зрілі	20	55,9	
Оптимізм	Молоді	27	47,91	0,359
	Дорослі	63	58,13	
	Зрілі	20	57,48	
Підприємливість	Молоді	27	54,8	0,646
	Дорослі	63	57,55	
	Зрілі	20	50	
Адаптивність	Молоді	27	58,31	0,820
	Дорослі	63	55,25	
	Зрілі	20	52,48	
Впевненість	Молоді	27	45,85	0,031
	Дорослі	63	54,9	
	Зрілі	20	70,43	
Толерантність	Молоді	27	51,07	0,546
	Дорослі	63	55,53	
	Зрілі	20	61,38	
Прогностична тривога	Молоді	27	59,02	0,803
	Дорослі	63	54,44	
	Зрілі	20	54,10	
Гнітюча тривога	Молоді	27	68,54	0,048
	Дорослі	63	50,72	
	Зрілі	20	52,95	

Отже, як бачимо, винахідливість, тобто уміння знаходити виходи зі складних ситуацій, звертатися до нових джерел для вирішення нових проблем більш притаманна дорослій та зрілій категорії опитуваних у порівнянні з молодими. Можливим поясненням може бути як життєвий досвід, особистісні характеристики особистості, так і розвиток сучасних технологій. Схожі показники отримано і для шкали впевненості. Де більший середній ранг у дорослих та значно вищий у зрілої категорії опитуваних. Впевненість ґрунтується на вірі в себе, у свою гідність і свої сили. Винахідливість та впевненість частіше притаманні дорослим і зрілим людям через накопичений життєвий досвід, що дозволяє ефективно оцінювати ситуації та знаходити нестандартні рішення, а також формує стійке відчуття власних ресурсів і можливостей. З роками люди розвивають критичне мислення, соціальні навички та внутрішню самостійність, що підсилює їхню здатність діяти рішуче і креативно навіть у складних обставинах, тоді як молодші вікові категорії частіше потребують зовнішніх орієнтирів і підтримки для прийняття рішень.

Обернені показники з найвищим середнім рангом серед молодих має шкала гнітючої тривоги. Це можна пояснити тим, що молоді люди перебувають у процесі формування стійкої ідентичності та самостійності, часто стикаються з високою невизначеністю щодо кар’єри, фінансової незалежності та особистих стосунків, а соціальні очікування й конкуренція посилюють внутрішній тиск. Крім того, мозок у цьому віці все ще до кінця не завершив розвиток префронтальної кори, що відповідає за планування, контроль імпульсів і регуляцію емоцій, через що тривога може проявлятися інтенсивніше, особливо в нових або стресових ситуаціях. Додатково це модна пояснити й зовнішніми факторами, такими як швидкість розвитку технологій, подіями сучасності та динамічністю сьогодення.

Окремо варто надати інформацію про отримані результати аналізу показників серед осіб, що займають керівну посаду та підлеглими. Статистичну значущість показали шкали Пристрасності, Винахідливості та Уникання. Результати аналізу наведені у Таблиці 3.6.

Порівняльна таблиця особливостей прийняття рішень керівниками та підлеглими особами

Таблиця 3.6

Шкала		Посада	N	Середній ранг	Асимп.знач.
Пристрасність	Керівник		26	69,88	0.008
	Підлеглий		84	51,05	
Винахідливість	Керівник		26	66,60	0.042
	Підлеглий		84	52,07	
Уникання (MDMQ)	Керівник		26	43,12	0.023
	Підлеглий		84	59,33	

Таким чином керівники характеризуються вищими показниками пристрасності та винахідливості і нижчими показниками уникання порівняно з підлеглими. Це свідчить про їхню активну життєву позицію, креативність та здатність приймати рішення навіть у складних ситуаціях, тоді як підлеглі більше схильні до обережності та відкладання рішень.

Окрім аналізу з застосуванням критеріїв Мана-Уітні та Краскела-Уолліса був проведений додатковий факторний аналіз, використовуючи шкали чотирьох опитувальників, що визначають особливості прийняття рішень особистістю з ціллю виявити приховані (латентні) фактори або структури, що стоять за великою кількістю змінних. Виявити структуру зв’язків між змінними та пояснити складні явища через прості, узагальнені конструкти. Таким чином до факторного аналізу було включено 4 шкали Мельбурнського опитувальника прийняття рішень, 4 шкали опитувальника стилів прийняття рішень, 2 шкали інтолерантності до невизначеності та 7 шкал методики особистісної готовності до змін. Загалом 17 шкал за якими було виділено 4 латентних фактори, що опосередковують та пояснюють особливості прийняття рішень 67,81% вибірки. Факторний аналіз був проведений з використанням методу головних компонент, спираючись на власному значенні вищому за «1» та методом обертання Варімакс. Показники факторного аналізу наведені у Додатку В.

Кожна змінна має коефіцієнти (факторні навантаження). Великі за абсолютним значенням коефіцієнти (> 0,6) означають, що змінна має сильну приналежність до певного фактору.

Фактор 1 об'єднує у собі уникання (MDMQ) (0,728), прокрастинацію (0,863), гіперпильність (0,634), залежність (0,640), уникання (GDMS) (0,903) та гнітючу тривогу (0,479). Тобто цей фактор об'єднує риси, пов'язані з униканням, залежністю, тривожністю і пасивністю. Узагальнюючи можна сказати про уникаючо-тривожний стиль особистості або залежно-уникаючий фактор.

Фактор 2 поєднує у собі такі шкали як оптимізм (0,643), підприємливість (0,734), адаптивність (0,844), толерантність до двозначності (0,612), прогностичну тривогу (−0,627). За своєю сутністю ці показники позитивно забарвлені, соціально орієнтовані риси, гнучкість і відкритість до нового. Негативний зв'язок із прогностичною тривогою вказує, що чим вищі ці якості, тим менше схильності до тривоги. Такі характеристики притаманні адаптивно-оптимістичнному стилю або соціально-активній орієнтації.

Фактор 3 містить такі шкали як пристрасність (0,737), винахідливість (0,584), впевненість (0,660) та інтуїтивність (0,812). Тобто характеризує енергійну, креативну, інтуїтивну особистість, що прагне до самовираження. Креативно-інтуїтивний стиль мислення або інтуїтивно-емоційний фактор.

Фактор 4 має у своєму складі пильність (0,849) та раціональність (0,892). Тобто це про уважність, контроль, логічність, схильність до раціонального аналізу. Це аналітико-раціональний стиль мислення або контрольований когнітивний підхід.

Отримані результати факторного аналізу, а саме вищезгадані 4 компоненти ми будемо надалі використовувати у кореляційному та регресійному аналізі особливостей прийняття рішень особами з різними типами особистості.

3.3. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження особливостей прийняття рішення у осіб, які відносяться до різних типів особистості

Розумінню доцільності проведення регресійного аналізу передувала перевірка даних на наявність кореляційних зв'язків між шкалами, що визначають особливості прийняття рішень та шкалами, що визначають акцентуації характеру опитуваних. Кореляційний аналіз датасорсу проводився із застосуванням програми SPSS, непараметричного методу - коефіцієнту кореляції Спірмена (ρ), оскільки було отримано нерівномірний розподіл даних за більшістю шкал. Результати кореляційного аналізу наведені у Додатку Г. Основні показники регресійного лінійного аналізу представлено у Додатку Д.

Результати отриманого регресійного аналізу розглянемо окремо для кожного типу особистості.

Паранояльний (застрягаючий) тип особистості.

Сильний позитивний зв'язок зі шкалою пристрасності ($R^2 = 0,136$, $\beta = 0,368$, $p < 0,001$). Паранояльний тип особистості сприяє більшій пристрасності, підвищеній чутливості до подій і емоційної реактивності. Винахідливість ($R^2 = 0,084$, $\beta = 0,29$, $p = 0,002$) - середній позитивний зв'язок. Це характеризує таких людей як здатних шукати нестандартні рішення, що проявляється як винахідливість. Оптимізм ($R^2 = 0,07$, $\beta = -0,265$, $p = 0,005$) - негативний зв'язок, тобто такі особистості менш оптимістичні, бо вони схильні до підозр, песимістичних очікувань та сумнівів у намірах інших. Показник підприємливості ($R^2 = 0,071$, $\beta = -0,268$, $p = 0,005$). підприємливість не притаманна паранояльному типу, оскільки стримують ризиковані або активні дії, через свою обережність та недовірливість. Також сильний негативний зв'язок з шкалою адаптивність ($R^2 = 0,168$, $\beta = -0,411$, $p < 0,001$). Такі особи менш гнучкі і важко пристосовуються до нових ситуацій, бо схильні контролювати і передбачати можливі загрози. Впевненість ($R^2 = 0,119$, $\beta = 0,345$, $p < 0,001$) - позитивний зв'язок. Ці люди мають високу внутрішню впевненість у своїх оцінках, часто через переконання у власній правоті і недовіру до оточення. Показник

прогностичної тривоги ($R^2 = 0,095$, $\beta = 0,309$, $p < 0,001$) – сильний позитивний зв’язок. Тобто підвищена тривога щодо майбутніх подій, очікування небезпек.

За стилями прийняття рішень для параноїдального типу особистості середній позитивний зв'язок зі шкалою пильності ($R^2 = 0,075$, $\beta = 0,274$, $p = 0,004$) та інтуїтивного стилю прийняття рішень ($R^2 = 0,082$, $\beta = 0,287$, $p = 0,002$). Ці стилі рішення підтверджують особливості параноїдального типу, якому властива з одного боку увага до деталей, підозріліть, настороженість, а з іншого покладаються на інтуїцію у складних або непередбачуваних ситуаціях, швидко реагуючи на сигнали небезпеки.

Таким чином, результати регресійного аналізу демонструють, що риси параноїдального типу особистості підвищують пристрасність, впевненість, пильність, винахідливість, інтуїтивний стиль прийняття рішень та прогностичну тривогу. Але водночас знижують оптимізм, підприємливість та адаптивність. Результати отриманих відмінностей зображено на Рисунку 3.1.

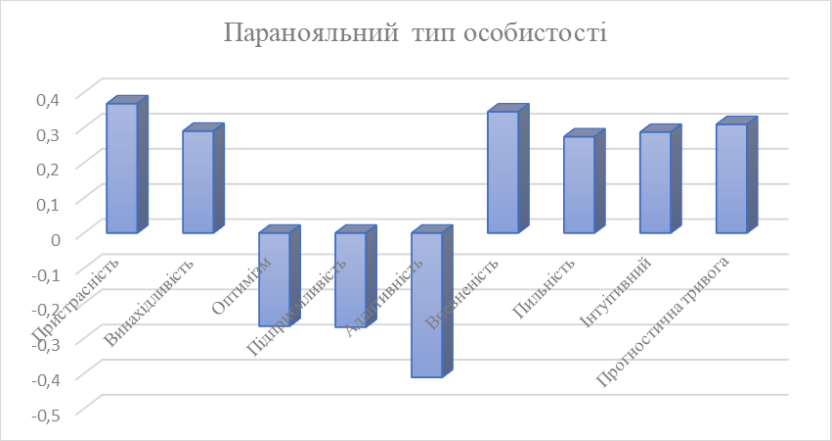

Рис. 3.1. Основні шкали особливостей прийняття рішень параноїдального типу особистості

Епілептоїдний тип особистості.

Сильні негативні зв’язки визначені по шкалам оптимізм ($\beta = -0,369$, $R^2 = 0,136$), підприємливість ($\beta = -0,315$, $R^2 = 0,099$), адаптивність ($\beta = -0,445$, $R^2 = 0,198$) та толерантність до двозначності ($\beta = -0,351$, $R^2 = 0,123$) Тобто епілептоїдний тип пов’язаний із нижчим рівнем оптимізму. Люди з цим типом часто схильні до песимізму, обережності та передбачуваної тривожності. Менше

схильні до активного ризику, ініціативності, менш гнучкі у життєвих ситуаціях, тяжіє до рутинних стратегій, невпевнені у невизначених або амбівалентних ситуаціях.

Позитивні зв'язки по шкалам пильність (β = 0,2, R^2 = 0,04), гіперпильність (β = 0,322, R^2 = 0,104), прогностична тривога (β = 0,33, R^2 = 0,109) та гнітюча тривога (β = 0,29, R^2 = 0,084). Помірно виражена пильність говорить про те, що епілептоїдні люди звертають увагу на деталі, але ефект слабкий. Схильність до надмірного контролю та спостережливості, що характерно для обережного та плануючого стилю поведінки.

Епілептоїдний тип характеризується низьким оптимізмом, низькою підприємливістю, низькою адаптивністю, низькою толерантністю до невизначеності, що відповідає опису як обережної, рутинної, дисциплінованої особистості. Риси, пов'язані з гнучкістю, інтуїцією або залежністю, статистично не пов'язані з епілептоїдним типом. Результати отриманих відмінностей зображено на Рисунку 3.2.

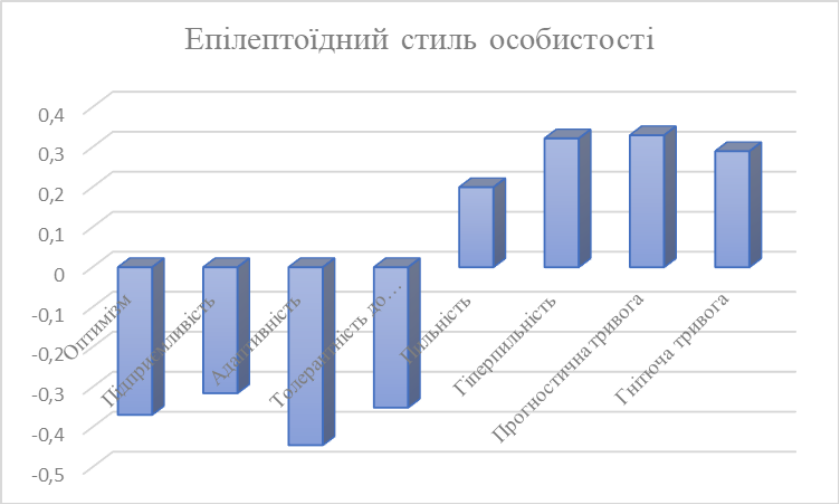

Рис. 3.2 Основні шкали особливостей прийняття рішень епілептоїдного типу особистості

Істероїдний тип особистості

Негативні зв'язки за шкалами оптимізм (β = -0,336, R^2 = 0,112), підприємливість (β = -0,23, R^2 = 0,053), адаптивність (β = -0,285, R^2 = 0,081), Істероїдний тип пов'язаний із зниженим оптимізмом. Хоча такі особистості часто зовні здаються життєрадісними, насправді вони схильні до емоційних коливань, невдоволення, внутрішньої драматизації подій.

Негативний, хоча й помірний зв’язок. Особи істероїдного типу менш орієнтовані на систематичну діяльність, ініціативність чи ризик, частіше прагнуть уваги, ніж практичного досягнення цілей.

Знижена гнучкість поведінки. Хоча зовні здаються пластичними, насправді в умовах критики чи відсутності підтримки часто демонструють емоційну ригідність і захисну поведінку.

Позитивні зв’язки за шкалами прогностична тривога ($\beta = 0{,}323$, $R^2 = 0{,}104$), гнітюча тривога ($\beta = 0{,}368$, $R^2 = 0{,}135$). Схильність очікувати можливі проблеми, часто через емоційно-оцінну чутливість. Істероїдні особистості глибоко переживають ситуації втрати уваги, відкидання чи критики, що викликає емоційне пригнічення.

Серед стилів прийняття рішень гіперпильність ($\beta = 0{,}378$, $R^2 = 0{,}142$), залежний стиль ($\beta = 0{,}219$, $R^2 = 0{,}048$), Уникаючий стиль (GDMS): $\beta = 0{,}255$, $R^2 = 0{,}065$), уникаючий стиль (GDMS) ($\beta = 0{,}255$, $R^2 = 0{,}065$), (Прокрастинація: $\beta = 0{,}216$, $R^2 = 0{,}046$).

Яскраво виражена схильність до підвищеної уваги до себе та інших. Це може проявлятися як чутливість до оцінки, настороженість до критики, прагнення контролювати соціальні враження. Вони демонструють емоційну залежність від схвалення та підтримки інших, особливо авторитетних чи близьких осіб. Помірний позитивний зв’язок із тенденцією уникати відповідальності у складних рішеннях, особливо якщо вони можуть призвести до втрати позитивного іміджу. Схильність відкладати справи, зокрема ті, що не дають негайної емоційної винагороди або уваги з боку інших. Результати отриманих відмінностей зображено на Рисунку 3.3.

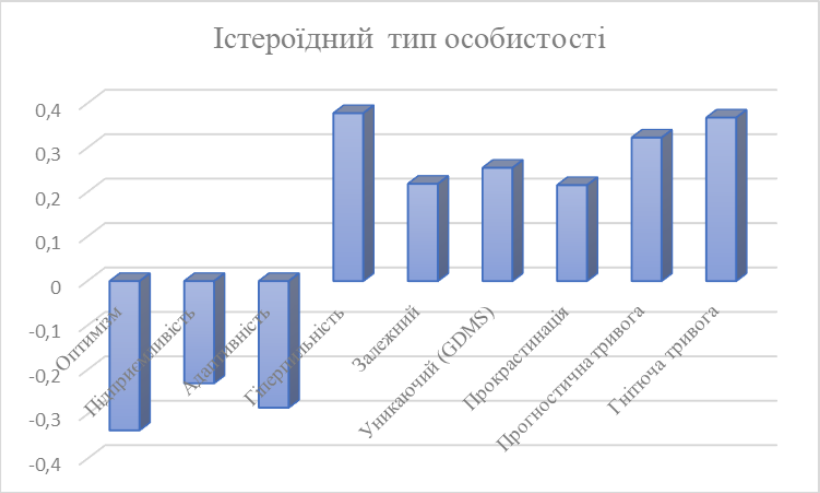

Рис. 3.3. Основні шкали особливостей прийняття рішень істероїдного типу особистості

Гіпертимний тип особистості

Для гіпертимного типу особистості результати регресійного аналізу показали низку статистично значущих зв'язків між окремими шкалами.

Насамперед, виявлено позитивний зв'язок між гіпертимністю та пристрасністю ($\beta = 0{,}355$, $p < 0{,}001$; $R^2 = 0{,}126$), що свідчить про те, що для гіпертимних осіб характерна висока емоційна насиченість, ентузіазм і схильність діяти під впливом сильних почуттів. Також встановлено позитивний зв'язок між гіпертимністю та винахідливістю ($\beta = 0{,}318$, $p < 0{,}001$; $R^2 = 0{,}101$), що відображає здатність гіпертимних осіб проявляти гнучкість, креативність і нестандартність мислення у різних життєвих ситуаціях. Помірний зв'язок спостерігається між гіпертимністю та впевненістю ($\beta = 0{,}497$, $p < 0{,}001$; $R^2 = 0{,}247$). Це означає, що гіпертимні особи, як правило, мають високий рівень самооцінки, внутрішню переконаність у власних силах, оптимістичний погляд на життя та активну життєву позицію. Слабкий, проте позитивний зв'язок виявлено між гіпертимним типом та інтуїтивним стилем прийняття рішень ($\beta = 0{,}151$, $p = 0{,}114$; $R^2 = 0{,}023$), хоча цей показник не досягає статистичної значущості. Це може свідчити про тенденцію гіпертимних осіб покладатися на інтуїцію та емоційне відчуття ситуації, але не як домінантну рису. Нарешті, значущий позитивний зв'язок зафіксовано між гіпертимністю та фактором REGR 3 ($\beta = 0{,}405$, $p < 0{,}001$; $R^2 = 0{,}164$). Це може відображати узагальнений

компонент, який об’єднує активність, соціальність, оптимізм і впевненість — риси, що є центральними для гіпертимного типу.

Водночас виявлено негативний зв’язок між гіпертимністю та гіперпильністю (β = –0,248, p = 0,009; R^2 = 0,061). Це може свідчити про те, що гіпертимні індивіди менш схильні до надмірного контролю, підозрілості чи тривожного очікування, натомість демонструють легкість і спонтанність у поведінці. Подібна тенденція спостерігається і щодо залежності, де встановлено негативний зв’язок (β = –0,26, p = 0,006; R^2 = 0,068). Це вказує, що гіпертимні особистості менш схильні залежати від думки інших, більше орієнтуються на власні рішення та самостійність.

Отже, гіпертимний тип особистості характеризується енергійністю, впевненістю, емоційною яскравістю та самостійністю. Він поєднує внутрішню життєву активність із низькою тривожністю та схильністю діяти спонтанно й упевнено. Результати отриманих відмінностей зображено на Рисунку 3.4.

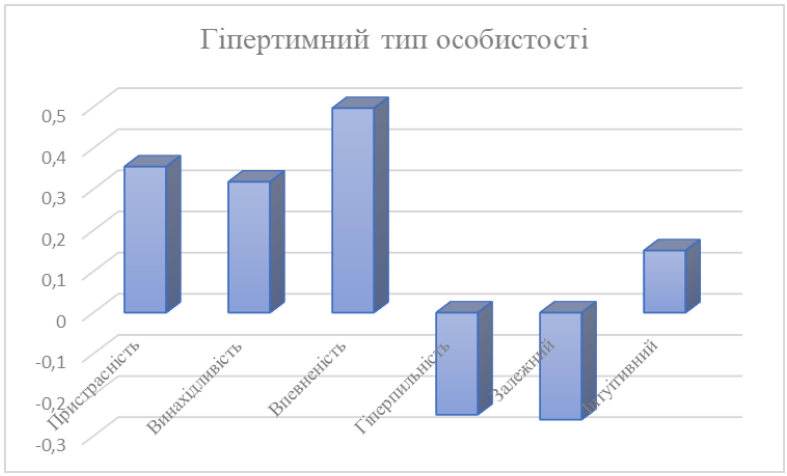

Рис. 3.4. Основні шкали особливостей прийняття рішень гіпертимного типу особистості

Шизоїдний тип особистості.

Для шизоїдного типу особистості результати регресійного аналізу показали наявність кількох зв’язків, які відображають особливості емоційно-когнітивної сфери цього типу.

Найвиразніший результат стосується оптимізму, із яким зафіксовано негативний зв’язок (β = –0,268, p = 0,005; R^2 = 0,072). Це свідчить про те, що для шизоїдних особистостей характерний нижчий рівень оптимізму, песимістичні або

стримані оцінки майбутнього та схильність до рефлексії замість емоційної відкритості. Вони часто орієнтовані на внутрішній світ, що може знижувати загальний емоційний тонус і соціальну активність.

Крім того, виявлено тенденцію до позитивного зв'язку між шизоїдним типом особистості та уникаючим стилем прийняття рішень (GDMS) ($\beta = 0{,}181$, $p = 0{,}058$; $R^2 = 0{,}032$), хоча цей показник не досяг статистичної значущості. Така тенденція узгоджується з уявленням про шизоїдних осіб як таких, що схильні уникати надмірного соціального контакту, не прагнуть активної участі у спільних процесах прийняття рішень і частіше дистанціюються від зовнішніх впливів.

Інші шкали не продемонстрували значущих зв'язків із шизоїдним типом, що цілком узгоджується з його природною емоційною відстороненістю, автономністю та незалежністю від зовнішніх оцінок.

Отже, шизоїдний тип особистості характеризується емоційною стриманістю, зниженим оптимізмом і тенденцією до уникання активної соціальної взаємодії. Такі люди зосереджені на внутрішніх переживаннях, абстрактних ідеях чи інтелектуальних інтересах, що формує своєрідну дистанцію від емоційно забарвленої, динамічної поведінки, властивої іншим типам. Результати отриманих відмінностей зображено на Рисунку 3.5.

Рис. 3.5. Основні шкали особливостей прийняття рішень шизоїдного типу особистості

Психастеноїдний (педантичний) тип особистості.

Для психастеноїдного (педантичного) типу особистості результати регресійного аналізу виявили низку значущих зв'язків, які добре відображають характерні риси цього типу — тривожність, надмірну відповідальність, схильність до сумнівів і самоконтролю.

Найсильніші кореляції спостерігаються з показниками гнітючої тривоги ($\beta = 0{,}494$, $p < 0{,}001$; $R^2 = 0{,}244$) та прогностичної тривоги ($\beta = 0{,}379$, $p < 0{,}001$; $R^2 = 0{,}143$). Це свідчить про те, що психастеноїдні особистості відчувають високий рівень внутрішньої напруги, очікування можливих невдач або загроз. Вони схильні до постійного передбачення негативних сценаріїв і до надмірного контролю за власними діями, що робить їх уважними, але водночас емоційно виснаженими.

Високий позитивний зв'язок також виявлено із гіперпильністю ($\beta = 0{,}393$, $p < 0{,}001$; $R^2 = 0{,}155$) та пильністю ($\beta = 0{,}23$, $p = 0{,}016$; $R^2 = 0{,}052$), що узгоджується з підвищеною зосередженістю цього типу на деталях, обережністю, схильністю до перевірок і самоспостереження.

Помітні негативні зв'язки спостерігаються з такими показниками, як оптимізм ($\beta = –0{,}31$, $p < 0{,}001$; $R^2 = 0{,}096$), підприємливість ($\beta = –0{,}36$, $p < 0{,}001$; $R^2 = 0{,}129$), адаптивність ($\beta = –0{,}27$, $p = 0{,}004$; $R^2 = 0{,}073$), впевненість ($\beta = –0{,}217$, $p = 0{,}022$; $R^2 = 0{,}047$) і толерантність до двозначності ($\beta = –0{,}312$, $p < 0{,}001$; $R^2 = 0{,}097$). Це означає, що представники цього типу менш гнучкі у змінних ситуаціях, їм важко діяти без чітких інструкцій і впевненості у результаті. Вони часто відчувають невпевненість, схильні до сумнівів та уникнення ризику.

Крім того, спостерігаються позитивні зв'язки з залежністю ($\beta = 0{,}264$, $p = 0{,}005$; $R^2 = 0{,}07$), уникаючим стилем прийняття рішень (GDMS) ($\beta = 0{,}294$, $p = 0{,}002$; $R^2 = 0{,}086$), униканням (MDMQ) ($\beta = 0{,}188$, $p = 0{,}048$; $R^2 = 0{,}035$) та прокрастинацією ($\beta = 0{,}27$, $p = 0{,}004$; $R^2 = 0{,}073$). Ці зв'язки відображають типову для них схильність до відкладання рішень, уникання відповідальності у стресових умовах, пошуку зовнішньої підтримки або підтвердження правильності власних дій.

Невеликий, але значущий зв’язок виявлено і з раціональним стилем (β = 0,187, p = 0,050; R^2 = 0,035), що свідчить про тенденцію до обдуманого, логічного аналізу перед дією, хоча цей процес часто супроводжується надмірною тривогою.

Факторні зв’язки (REGR factor 1 і REGR factor 2) також підтверджують амбівалентність цього типу: перший (β = 0,294, p = 0,002; R^2 = 0,086) демонструє посилення тривожності, а другий (β = –0,429, p < 0,001; R^2 = 0,184) — зниження впевненості та емоційної стійкості.

Отже, психастеноїдний тип особистості характеризується високою тривожністю, схильністю до самоконтролю, педантичністю, надмірною обережністю та низькою толерантністю до невизначеності. Такі люди прагнуть стабільності й передбачуваності, але часто сумніваються у власних рішеннях, відкладають дії та відчувають внутрішній конфлікт між прагненням до порядку і страхом помилки. Результати отриманих відмінностей зображено на Рисунку 3.6.

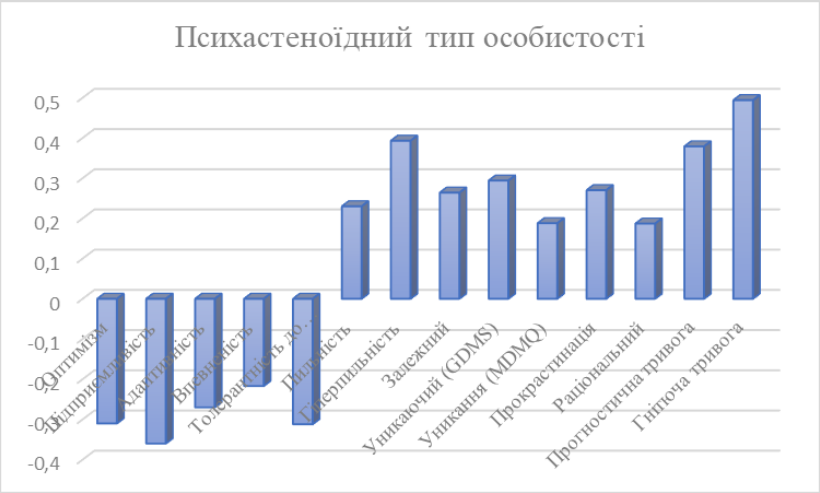

Рис. 3.6. Основні шкали особливостей прийняття рішень психастеноїдного типу особистості

Емотивний тип особистості.

Для емотивного типу особистості результати регресійного аналізу показали наявність кількох помірних, але показових зв'язків, які добре відображають глибоку емоційність, чутливість і вразливість цього типу.

Перш за все, виявлено позитивні зв'язки із показниками пильності ($\beta = 0{,}238$, $R^2 = 0{,}056$), гіперпильності ($\beta = 0{,}291$, $R^2 = 0{,}084$), а також прогностичної ($\beta = 0{,}247$, $R^2 = 0{,}061$) і гнітючої тривоги ($\beta = 0{,}242$, $R^2 = 0{,}058$). Це свідчить про те, що емотивні особистості надзвичайно чутливо реагують на навколишні події, схильні до занепокоєння, внутрішньої напруги й передчуття можливих труднощів. Їх емоційна сфера дуже активна, що підвищує здатність до співпереживання, але водночас сприяє втомі й підвищеній тривожності.

Також зафіксовано негативний зв'язок із толерантністю до двозначності ($\beta = -0{,}224$, $R^2 = 0{,}05$) і тенденцію до зниження підприємливості ($\beta = -0{,}167$, $R^2 = 0{,}028$). Це означає, що емотивним людям складно діяти в умовах невизначеності або ризику; вони потребують стабільності, зрозумілих ситуацій і гармонійних міжособистісних стосунків. Уникання ризику та конфліктів є способом збереження внутрішнього емоційного комфорту.

Помірно виражені позитивні зв'язки спостерігаються із залежним типом поведінки ($\beta = 0{,}223$, $R^2 = 0{,}049$) і уникаючим стилем прийняття рішень ($\beta = 0{,}223$, $R^2 = 0{,}049$). Це свідчить про потребу емотивних особистостей у підтримці з боку інших, їх схильність орієнтуватися на думку значущих осіб, а також прагнення уникати надмірної відповідальності або потенційних конфліктних ситуацій.

Крім того, встановлено зв'язок із раціональним стилем ($\beta = 0{,}23$, $R^2 = 0{,}053$), що може свідчити про тенденцію до обдуманості та прагнення логічно структурувати свої дії — спосіб внутрішньо врівноважити емоційну напруженість.

Щодо факторних показників, REGR factor 1 ($\beta = 0{,}238$, $R^2 = 0{,}056$) і REGR factor 4 ($\beta = 0{,}192$, $R^2 = 0{,}037$) мають позитивні кореляції, що свідчить про загальну емоційну насиченість і соціальну чутливість цього типу. Водночас REGR factor 2 ($\beta = -0{,}249$,

R^2 = 0,062) демонструє негативний зв’язок, який може відображати епізодичне зниження впевненості або емоційне виснаження в умовах перевантаження.

Отже, емотивний тип особистості характеризується високою емоційною сприйнятливістю, чутливістю до переживань інших, схильністю до тривожності й потребою у стабільних, безпечних міжособистісних стосунках. Такі люди схильні до уникання конфліктів, мають низьку толерантність до невизначеності, але прагнуть логічності й гармонії у власних рішеннях. Їхня емоційність виступає водночас і джерелом сили (у вигляді емпатії), і вразливим місцем (через підвищену тривожність і залежність від емоційного фону оточення). Результати отриманих відмінностей зображено на Рисунку 3.7.

Рис. 3.7. Основні шкали особливостей прийняття рішень емотивного типу особистості

Дистимний тип особистості.

Для дистимного типу особистості результати регресійного аналізу показали наявність численних сильних і помірних зв’язків, які яскраво відображають властиві цьому типу риси — емоційну пригніченість, песимізм, схильність до тривожності та уникання активної взаємодії з середовищем.

Передусім зафіксовано значні негативні зв’язки із показниками оптимізму (β = –0,568, R^2 = 0,323), впевненості (β = –0,515, R^2 = 0,265), винахідливості (β = –0,394, R^2 = 0,155), підприємливості (β = –0,313, R^2 = 0,097), пристрастності (β = –0,342, R^2 = 0,117) та адаптивності (β = –0,295, R^2 = 0,087). Ці результати вказують на загальну емоційну пригніченість, невпевненість у власних силах, пасивність та труднощі з

пристосуванням до змін. Дистимним особистостям властива знижена енергійність, схильність до песимістичного сприйняття подій і недовіра до власних можливостей.

Водночас спостерігаються позитивні зв'язки з показниками гіперпильності (β = 0,608, R^2 = 0,37), прогностичної тривоги (β = 0,463, R^2 = 0,214) і гнітючої тривоги (β = 0,566, R^2 = 0,32). Це свідчить про схильність дистимних особистостей до постійного внутрішнього напруження, очікування труднощів і занепокоєння майбутнім. Їхня емоційна сфера характеризується підвищеною чутливістю, обережністю та фіксацією на потенційних загрозах.

Також виявлено позитивні кореляції із залежним типом поведінки (β = 0,338,; R^2 = 0,114), уникаючим стилем прийняття рішень (GDMS) (β = 0,448, R^2 = 0,2), униканням (MDMQ) (β = 0,448, R^2 = 0,201) та прокрастинацією (β = 0,385, R^2 = 0,148). Це підкреслює схильність дистимних осіб уникати відповідальності, відкладати важливі рішення та шукати підтримки в інших. Такі люди часто покладаються на зовнішню допомогу й уникають ризику, що допомагає їм зберігати емоційну стабільність, але водночас знижує активність і самостійність.

Щодо факторних показників, REGR factor 1 (β = 0,409, R^2 = 0,167) має позитивний зв'язок, що може відображати глибину емоційних переживань і чутливість до власних станів. Натомість REGR factor 2 (β = –0,469R^2 = 0,22) і REGR factor 3 (β = –0,328, p < 0,001; R^2 = 0,108) демонструють негативні кореляції, які можуть бути пов'язані з низькою соціальною активністю, самозаглибленням і схильністю до емоційного виснаження.

Таким чином, дистимний тип особистості характеризується емоційною вразливістю, песимізмом, схильністю до тривожних очікувань і потребою у зовнішній підтримці. Такі люди часто занижують власні можливості, уникають відповідальності й демонструють пасивність у соціальних ситуаціях. Їм властиве прагнення до безпеки, стабільності та емоційного спокою, однак через підвищену тривожність і песимістичне мислення вони часто переживають внутрішні конфлікти, що знижує рівень їхньої життєвої активності. Результати отриманих відмінностей зображено на Рисунку 3.8.

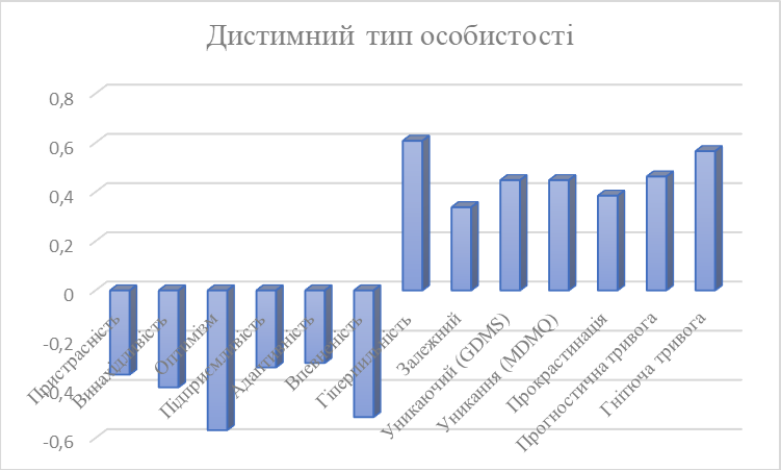

Рис. 3.8. Основні шкали особливостей прийняття рішень дистимного типу особистості

Конформний (відданий) тип особистості.

Насамперед спостерігаються негативні зв'язки з показниками пристрасності (β = –0,315, R^2 = 0,099), винахідливості (β = –0,428R^2 = 0,183), оптимізму (β = –0,37, R^2 = 0,137), підприємливості (β = –0,379, R^2 = 0,144), адаптивності (β = –0,249, R^2 = 0,062), впевненості (β = –0,392, R^2 = 0,154) та толерантності до двозначності (β = –0,214, R^2 = 0,045). Це свідчить про знижену ініціативність, пасивність, обережність у прийнятті рішень, низьку впевненість у власних силах і схильність уникати невизначених ситуацій. Конформні особистості прагнуть безпеки та стабільності, орієнтуючись на очікування оточення.

Водночас зафіксовано позитивні зв'язки з показниками гіперпильності (β = 0,559, R^2 = 0,313), залежності (β = 0,603, R^2 = 0,364), уникаючого стилю прийняття рішень (GDMS) (β = 0,554, R^2 = 0,307), уникання (MDMQ) (β = 0,509, R^2 = 0,26), прогностичної тривоги (β = 0,524, R^2 = 0,274), гнітючої тривоги (β = 0,558, R^2 = 0,312) та прокрастинації (β = 0,432, R^2 = 0,187). Це свідчить про сильну орієнтацію на зовнішній контроль, високий рівень тривожності, схильність уникати відповідальності та очікування підтримки з боку значущих інших. Конформні особистості часто покладаються на оточення, прагнуть мінімізувати ризики і контролювати зовнішні обставини через пильність та передбачливість.

Щодо факторних показників, REGR factor 1 (β = 0,558, R^2 = 0,311) підтверджує загальну емоційну напруженість і соціальну орієнтованість, тоді як REGR factor 2 (β

= –0,408, R^2 = 0,166) і REGR factor 3 (β = –0,227, R^2 = 0,051) демонструють негативні зв'язки, що можуть відображати обмежену самостійність, пасивність у соціальній взаємодії та схильність до емоційного стримування.

Отже, конформний тип особистості характеризується високою соціальною орієнтованістю, залежністю від думки інших, обережністю та уникненням ризиків. Такі особи демонструють низьку самостійність, підвищену тривожність і прагнення до стабільності, активність і ініціативність у них обмежені, а внутрішні ресурси часто мобілізуються через орієнтацію на підтримку та контроль з боку соціального оточення. Результати отриманих відмінностей зображено на Рисунку 3.9.

Рис. 3.9. Основні шкали особливостей прийняття рішень конформного типу особистості

Тривожний (чуттєвий) тип особистості.

Для тривожного типу особистості результати регресійного аналізу показали наявність численних сильних і помірних зв'язків, які яскраво відображають високу тривожність, емоційну чутливість і схильність до залежної поведінки.

Передусім зафіксовано негативні зв'язки з показниками пристрасності (β = –0,36, R^2 = 0,129), винахідливості (β = –0,414, R^2 = 0,171), оптимізму (β = –0,448, R^2 = 0,201), підприємливості (β = –0,274R^2 = 0,075) та впевненості (β = –0,496, R^2 = 0,246). Це свідчить про знижений рівень активності, обмежену ініціативність і невпевненість у власних силах. Тривожні особистості схильні сумніватися у своїх здібностях, обережні у діях та часто очікують на підтримку з боку інших.

Водночас спостерігаються позитивні зв’язки із показниками гіперпильності (β = 0,616, R^2 = 0,379), залежності (β = 0,452, R^2 = 0,204), уникаючого стилю прийняття рішень (GDMS) (β = 0,616, R^2 = 0,379), уникання (MDMQ) (β = 0,463, R^2 = 0,215), прокрастинації (β = 0,55, R^2 = 0,303), прогностичної тривоги (β = 0,47, R^2 = 0,221) та гнітючої тривоги (β = 0,567, R^2 = 0,321). Це свідчить про сильну схильність до тривоги, постійне очікування негативних подій, уникання відповідальності та орієнтацію на підтримку оточення. Тривожні особистості перебувають у стані підвищеної пильності та емоційної напруги, що може стимулювати обережність, але водночас обмежує автономність і самостійність у прийнятті рішень.

Щодо факторних показників, REGR factor 1 (β = 0,595, R^2 = 0,354) демонструє сильний позитивний зв’язок, що підкреслює високий рівень емоційного напруження та тривожності, тоді як REGR factor 2 (β = –0,364, R^2 = 0,132) відображає тенденцію до зниження впевненості та схильності до емоційного стримування.

Таким чином, тривожний тип особистості характеризується високою емоційною чутливістю, надмірною тривожністю, схильністю до уникання ризиків і залежністю від зовнішньої підтримки. Ці люди часто сумніваються у власних силах, уникають самостійних рішень і схильні до прокрастинації. Їхні внутрішні ресурси мобілізуються переважно через контроль оточення та ретельну обережність, а емоційна активність виступає як джерелом уважності, так і фактором внутрішнього напруження. Результати отриманих відмінностей зображено на Рисунку 3.10.

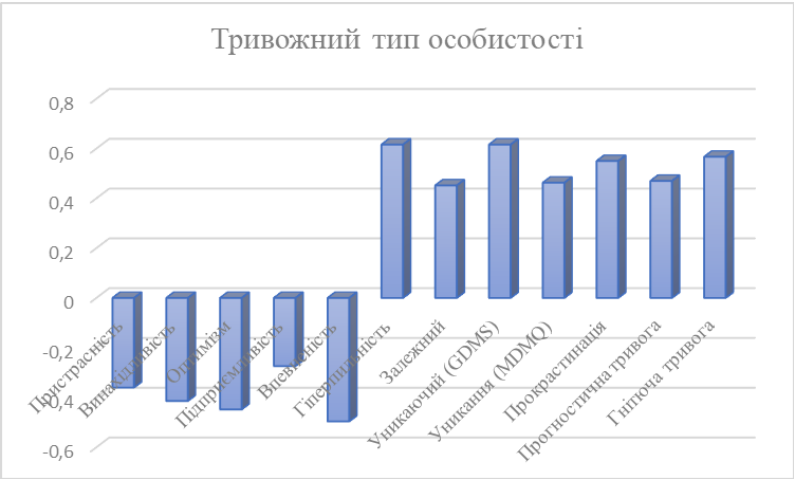

Рис. 3.10. Основні шкали особливостей прийняття рішень тривожного типу особистості

Нестійкий (авантюрний) тип особистості.

Для нестійкого (авантюрного) типу особистості обмежена кількість значущих зв'язків, що свідчить про його легку імпульсивність, мінливість і непередбачуваність поведінки.

Єдиний помірний позитивний зв'язок зафіксовано із впевненістю (β = 0,183, R^2 = 0,033), що вказує на тенденцію до короткочасного прояву самовпевненості або впевненості у власних діях у певних ситуаціях, хоча цей показник є лише слабким і не завжди статистично значущим.

Крім того, факторний показник REGR factor 3 демонструє позитивний зв'язок (β = 0,248, R^2 = 0,06), що може відображати схильність нестійких особистостей до активної, динамічної діяльності, швидких змін настрою і поведінки, а також їхню відкритість до нових ситуацій і авантюрних вчинків.

В цілому, нестійкий тип характеризується мінімально структурованою поведінкою, невисокою стабільністю емоцій і помірною, ситуативною впевненістю. Їхня діяльність часто визначається спонтанними поривами та зовнішніми обставинами, а емоційна та поведінкова непередбачуваність робить їх адаптацію до стабільних, передбачуваних умов складнішою. Результати отриманих відмінностей зображено на Рисунку 3.11.

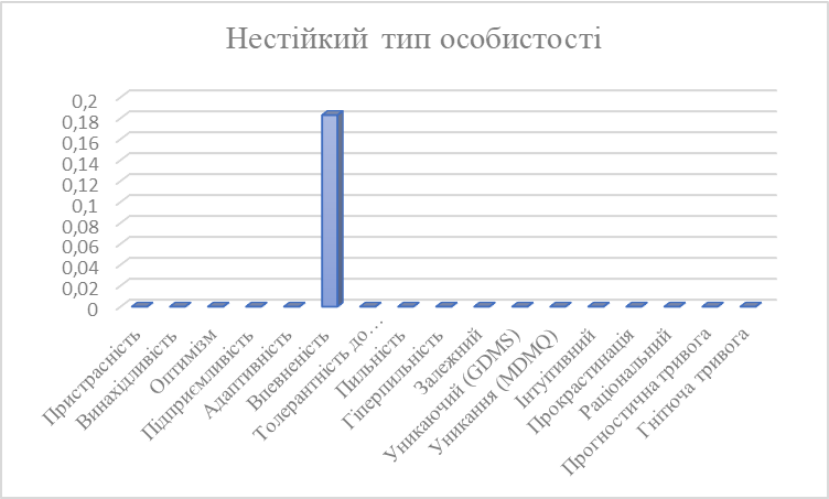

Рис. 3.11. Основні шкали особливостей прийняття рішень нестійкого типу особистості

Екзальтований тип особистості.

По-перше, позитивні зв’язки виявлено з пристрасністю (β = 0,27, R^2 = 0,073), адаптивністю (β = –0,226, p = 0,017; R^2 = 0,051), гіперпильністю (β = 0,262, R^2 = 0,069) та інтуїтивним стилем прийняття рішень (β = 0,313, R^2 = 0,098). Це свідчить про те, що екзальтовані особистості енергійні, спонтанні, емоційно насичені, здатні швидко орієнтуватися в нових або складних ситуаціях, а також покладаються на інтуїцію при прийнятті рішень.

Також помітні позитивні зв’язки з прогностичною (β = 0,182, R^2 = 0,033) та гнітючою тривогою (β = 0,217, p = 0,022; R^2 = 0,047), що вказує на схильність до хвилювання та емоційної чутливості, хоча прояв тривожності помірний.

Водночас, екзальтовані особистості демонструють негативний зв’язок з оптимізмом (β = –0,297, R^2 = 0,088) та фактором REGR factor 2 (β = –0,313, R^2 = 0,098), що може відображати епізодичні коливання настрою, переживання внутрішніх конфліктів або тимчасове зниження впевненості у власних силах.

Ще один позитивний факторний зв’язок спостерігається з REGR factor 3 (β = 0,273, R^2 = 0,074), що підкреслює загальну життєву енергійність, креативність і прагнення до активної діяльності.

Отже, екзальтований тип особистості характеризується емоційною експресивністю, енергійністю та інтуїтивною схильністю до дій, здатністю до швидкого реагування та адаптації. Водночас він може відчувати тимчасові коливання настрою та помірну тривожність, що робить його поведінку яскравою, але дещо непередбачуваною. Результати отриманих відмінностей зображено на Рисунку 3.12.

Рис. 3.12. Основні шкали особливостей прийняття рішень екзальтованого типу особистості

Висновки до третього розділу

1. У досліджуваній вибірці переважають змішані типи особистості (58%), проте виражені типи спостерігаються у 42% респондентів. У вибірці найбільш часто виявляються паранойяльний, тривожний та емотивний типи особистості. Це свідчить про схильність учасників до підвищеної обережності, емоційної чутливості та високого рівня самокритичності. Менш виражені типи, такі як конформний та екзальтований, вказують на більш слабку схильність до соціальної адаптації через імітацію або демонстративну активність. Серед статевих відмінностей, жінки демонструють більш виражені істероїдний, психастеноїдний та екзальтований типи особистості, тоді як у чоловіків частіше зустрічаються гіпертимний та шизоїдний типи, що пояснюється соціокультурними та психологічними особливостями.

2. Керівники проявляють вищі показники пристрастності, винахідливості та адаптивності, нижчий – уникання. Молоді респонденти мають вищу гнітючу тривогу, тоді як дорослі та зрілі – більшу впевненість і підприємливість.

3. Стилі прийняття рішень показують зв’язок із рівнем тривожності та готовністю до змін. Уникаючий стиль переважає у осіб з підвищеною тривожністю, що обмежує швидкість і впевненість у виборі оптимального варіанту дій. Інтуїтивний стиль більш характерний для жінок та осіб, відкритих до змін, що свідчить про гнучкість та здатність опиратися на внутрішнє відчуття ситуації.

4. Виділено чотири латентні фактори: уникаючо-тривожний, адаптивно-оптимістичний, інтуїтивно-емоційний та аналітико-раціональний, що дозволяє зрозуміти взаємозв'язок між типами особистості, тривожністю та поведінковими тенденціями у прийнятті рішень. Уникаючо-тривожний фактор має найбільші навантаження за такими показниками, як уникання, прокрастинація, гіперпильність, залежний стиль, та гнітюча тривога. Сукупність цих змінних відображає тенденцію до ухилення від відповідальності, високої тривожності, залежності від інших та емоційного напруження, а також схильність затягувати прийняття рішень через страх помилки. Даний фактор пояснює третину вибірки та має найбільшу кількість високих навантажень, що засвідчує його значущість у структурі взаємозв'язку між типом особистості та прийняттям рішень. Адаптивно-оптимістичний фактор має найбільші навантаження за показниками оптимізм, підприємливість, адаптивність, толерантність до двозначності та негативне навантаження на прогностичну тривогу. Це свідчить про єдину психологічну природу цих характеристик, об'єднану навколо гнучкості, соціальної активності, відкритості до нового та низької схильності до передбачуваного хвилювання. Даний фактор пояснює п'яту частину вибірки, що вказує на його важливість у загальній структурі рішень. Креативно-інтуїтивний фактор має найбільші навантаження за показниками пристрасність, винахідливість, впевненість та інтуїтивність. Сукупність цих змінних відображає поєднання емоційної енергії, творчого потенціалу, спонтанності, здатності діяти за внутрішніми відчуттями та віри у власні сили. Даний фактор пояснює десяту частину дисперсії. Аналітико-раціональний фактор має найбільші навантаження за показниками пильність та раціональність. Сукупність цих змінних відображає схильність до продуманого аналізу, логічності, структурності та підвищеної уваги до деталей, що відображає контрольований підхід до прийняття рішень. Цей фактор пояснює десяту частину вибірки, що підтверджує його роль як окремого показника у процесі прийняття рішень.

5. Узагальнення даних дозволяє зробити висновок, що особистісні характеристики, рівень тривожності та стиль прийняття рішень взаємопов'язані і

формують комплексний психологічний профіль особистості. Це підтверджує необхідність індивідуального підходу до психологічного супроводу та професійного розвитку, зокрема у контексті формування адаптивних стратегій поведінки.

6. Виявлені типологічні та поведінкові особливості мають практичне значення для професійного консультування та психологічної підтримки. Особи з переважанням тривожних чи паранойяльних рис потребують більш структурованих стратегій адаптації, тоді як гіпертимні та емоційно стабільні типи легше інтегруються у динамічні колективи та приймають нестандартні рішення.

ВИСНОВКИ

За результатами теоретичного аналізу та даними емпіричного дослідження нами були сформульовані наступні загальні висновки:

1. Прийняття рішень в психології визначається як комплексний багаторівневим феномен, що поєднує раціональні, емоційні, вольові та інтуїтивні компоненти. Прийняття рішень обмежується когнітивними операціями, а відображає ціннісні орієнтації, установки та особистісні риси, виступаючи проявом індивідуальної психологічної структури та внутрішньої свободи.

2. Зафіксовано взаємозв'язок психологічних типів особистості та схильністю до певних стилів прийняття рішень. Раціональний та пильний стилі, які характеризуються структурністю мислення, аналітичністю, високими вимогами до себе та схильністю до контролю виявилися найбільш притаманними паранойяльному, епілептоїдному, шизоїдному та дистимному типам. Інтуїтивний стиль прийняття рішень, що пов'язаний зі схильністю спиратися на внутрішні відчуття, особистий досвід і емоційні сигнали, найбільш виражені у гіпертимного, істероїдного, екзальтованого та нестійкого типів. Водночас, вони мають вищі показники підприємливості, відкритості до нового, творчого підходу та емоційної енергії. Уникаючий, прокрастинуючий та гіперпильний стилі, що мають під собою підвищену тривожність, страх помилок, залежність від зовнішньої оцінки та схильність уникати відповідальності, виявилися характерними для психастенічного, тривожного, конформного та частково шизоїдного типів. Низькі показники адаптивності, впевненості, толерантності до двозначності та особистісної ініціативності знижують їхню готовність до змін та ускладнюють пошук конструктивних рішень у ситуації невизначеності. Залежний стиль прийняття рішень, що орієнтований на соціальне схвалення, гармонію у стосунках та підтримку значущих інших, низьку автономність і високу емоційну чутливість, найбільш властивий емотивному та конформному типам.

3. Виділено чотири ключові латентні фактори, які пояснюють взаємозв'язок особистісних стилів прийняття рішень, тривожності та готовності до змін. Уникаючо-тривожний фактор визначається високими навантаженнями на уникаючий стиль прийняття рішень, прокрастинацію, гіперпильність, залежний стиль та гнітючу тривогу, що свідчить про схильність до ухилення від прийняття рішень, високої тривожності та емоційного напруження. Він пояснює третю частину вибірки, що свідчить про його вагомість у процесі прийняття рішень. Адаптивно-оптимістичний фактор має найбільші навантаження на шкалу оптимізму, підприємливості, адаптивності, толерантність до двозначності та негативно пов'язаний із прогностичною тривогою. Це вказує на гнучкість, позитивну орієнтацію та здатність конструктивно реагувати на невизначеність. Він пояснює четверту частину вибірки. Креативно-інтуїтивний фактор визначається навантаженнями на пристрасність, винахідливість, впевненість та інтуїтивність, що відображає поєднання емоційності, творчості та опори на внутрішні відчуття. Він охоплює десяту частину дисперсії. Аналітико-раціональний фактор включає пильність та раціональність, які свідчать про схильність до структурованого аналізу та логічного мислення. Він пояснює також десяту частину вибірки та виступає окремим раціонально-когнітивним показником у процесі прийняття рішень.

Таким чином ми можемо сказати, що наша гіпотеза наявності статистично значущих відмінностей у стилях та стратегіях прийняття рішень між представниками різних типів особистості підтвердилася.

4. Зафіксовані значущі відмінності у стилях прийняття рішень серед чоловіків та жінок, а також серед вікових категорій, що зумовлені конкретними типами особистості. Так, жінки частіше демонструють істероїдний, психастеноїдний та екзальтований типи особистості і схильні до інтуїтивного та залежного стилю прийняття рішень. Чоловікам, в свою чергу, притаманні гіпертимний та шизоїдний типи особистості, раціональні та пильні стилі прийняття рішень..

5. Молоді досліджувані нашої вибірки проявляли вищий рівень гнітючої тривоги, а доросла та зріла вікові категорії - більшу впевненість і підприємливість,

що безпосередньо впливає на ефективність ухвалення рішень. Серед молодих переважають уникаючий, гіперпильний та прокрастинуючий стилі, що супроводжуються високою тривожністю та низькою готовністю діяти в умовах невизначеності. Опитувані дорослої вікової категорії мають найбільш збалансований профіль завдяки переважаючим раціональним та пильним стилям, адаптивності, толерантності до двозначності та впевненості, що забезпечує стабільну готовність до змін. Зріла категорія осіб рішення приймаються переважно інтуїтивно та впевнено, з опорою на життєвий досвід, помірною адаптивністю та зниженим емоційним реагуванням на невизначеність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аврелій Марк «Наодинці з собою» Переклад Ростислав Паранько. «Апріорі» 2023. 184с. URL: https://apriori-publishing.com/product/mark-avrelej-naodinze-z-sobou1676
2. Арістотель «Нікомахова етика». Переклад з давньогрецької Віктор Ставнюк. Київ: «Аквілон-Плюс». 2002. 242 с. URL: http://am.history.univ.kiev.ua/Nikomakhova_etyka.pdf
3. Бурлакова І.А. Психологя професійного мислення: навчально-методичний матеріал / уклад. - Київ: Виконавчий орган київської міської ради. Київський регіональний центр підвищення кваліфікації, 2022. URL: https://cpk.org.ua/wp-content/uploads/2023/03/psihologiya-profesijnogo-mislennya-gotovnist-do-zmin.-burlakova-i.a.pdf
4. Вовченко К.О. Психологічний аспект проблеми прийняття рішень. ХНУ імені В.Н.Каразіна. Факультет психології. Вектори психології 2024. Харків. 2024. 230с. URL: https://psychology.karazin.ua/News2024/10022025/vectory2024.pdf
5. Волошин, О. Ф. Моделі та методи прийняття рішень : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. /О. Ф. Волошин, С. О. Мащенко. - 2-ге вид., перероб. та допов. - К. : Видавничополіграфічний центр «Київський університет». - 2010. - 336 с/ URL: http://www.csc.univ.kiev.ua/uk/library/books/voloshyn-20.pdf
6. Громова Г. IUS-12 – Шкала інтолерантності до невизначеності. Короткий довідник із користування/ Версія українською мовою для користування у веб інтерфейсі тестової платформи Start компанії ТОВ «ЮЕЙ-ТЕСТ», 2025. 8 с. URL: https://start.ua-test.com/pub/files/ius-12-manual.pdf
7. Деркач В.Л. Теорія прийняття рішень при розв’язанні екологічних проблем (філософсько-методологічні аспекти). Автореф. дис.. канд. филос. Інситут філософії ім. Г.С. Сковороди НАН України. Київ, 2001. 22 с. URL: https://irbis-nbuv.gov.ua/aref/20081124049870
8. Кант Іммануель «Критика практичного розуму». Переклад з німецької примітки та післямова Ігоря Бурковського. Київ: «Юніверс». 2004. 253 с. URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Kant_Immanuel/Krytyka_praktychnoho_rozumu.pdf
9. Карамушка Л. М., Чебатарьова О. А. Психологічні особливості прийняття управлінських рішень українськими менеджерами: результати крос-культурних досліджень. – К. : Проблеми загальної та педагогічної психології. – Т.4. – Ч.І. – С.90-95/ URL: http://eprints.library.odeku.edu.ua/id/eprint/220/1/KaramushkaLM_Psihologiya_upravl_2003.pdf
10. Катренко А.В., Пасічник В.В. Прийняття рішень: теорія та практика : підручник / А. В. Катренко, В. В. Пасічник. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2020. – 447 [1] с. URL: https://ns2000.com.ua/wp-content/uploads/2019/07/Pryyniattia_rishen-.pdf

11. Киричук О.В., Роменць В.А.. Основи психології. Підручник. Київ: «Либідь». 1999. 639с. URL: http://librarium.freehostia.com/human/psyhologija/09/psyhologija-kyrychuk.html
12. Копець Л. В. Класичні експерименти в психології. Київ. 2010. 283с. URL: https://westudents.com.ua/glavy/78167-44-sotsaln-rezonansi-kurta-levna.html
13. Корягіна Н.А.Психологія спілкування.: Навч.посібник. Київ. 2015. 148 с. URL: https://stud.com.ua/49660/psihologiya/atributsiya_bazoviy_mehanizm_mizhosobistisnogo_piznannya_fundamentalna_pomilka_atributsiyi
14. Куліченко В. В. Особливості психологічної проникливості та її вплив на прийняття рішень. Наукові перспективи. 2023. No 5(35). С. 800-813. URL: https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-5(35)-800-813
15. Кушлик-Дивульська О.І., Кушлик Б.Р. Основи теорії прийняття рішень. К., 2014. 94с. URL: https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/f9d59169-7c45-4661-8165-6931d004ca62/content
16. Мілютіна К. Л. Траєкторії життєвого шляху особистості в динамічному середовищі : монографія. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2012. – 298 с. URL: https://library.univ.kiev.ua/ukr/elcat/new/detail.php3?doc_id=1565375
17. Мірошніченко О.А. Психологічна готовність особистості до життєдіяльності в умовах Антарктики в контексті вікової періодизації: дисертація. Острог-2023. URL: https://eprints.oa.edu.ua/id/eprint/8897/1/Psychological%20Readiness%20of%20an%20Individual%20for%20Life%20in%20Antarctic%20Conditions%20in%20the%20Context%20of%20Age%20Periodization.pdf
18. Моргун В. Психоаналіз і багатовимірність особистості. Психологія і суспільство. № 2. 2000. URL: https://pis.wunu.edu.ua/index.php/uapis/article/view/11
19. Петровська І. Психологічні концепції процесу прийняття рішень. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки. 2021. Випуск 9. 196–201. URL: https://doi.org/10.30970/PS.2021.9.25
20. Петровська І. Психологія прийняття рішень: навчально-методичні рекомендації / уклад. Львів: Львівський національний університет ім. І. Франка, 2021. 42 с. URL: https://filos.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2014/12/Psykholohiia-pryyniattia-rishennia_Metodychni_rekomendatsii_2021-2022_OPP_2019.pdf
21. Платон «Держава». Переклад з давньогрецької та коментарі Дзвінки Коваль. Київ. 2000. 353 с. URL: http://litopys.org.ua/plato/plat.htm
22. Поліщук О. Психотехніка оптимізації процесу прийняття рішень у ситуації стресу. Психологія особистості. 2016. Том 7. No 1. С. 109-117. URL: https://doi.org/10.15330/ps.7.1.109-117

23. Помиткіна Л. В. Психологія прийняття особистістю стратегічних життєвих рішень: монографія. К.: Кафедра, 2013. URL: https://er.nau.edu.ua/server/api/core/bitstreams/66250a14-2bd7-4a3f-82bd-dcd0165805f1/content
24. Савицька. І.М. Постановка проблеми свободи у християнській філософії епохи середньовіччя. Національний університет біоресурсів і природокористування України.2017. 9с. URL: https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/199860
25. Санніков О.І. Когнітивні чинники прийняття рішень особистістю // Науковий вісник Херсонського державного університету. Тернопільського національного економічного факультету. Серія психологічні науки. 2020 No 3. С. 38–46. URL: https://pj.journal.kspu.edu/index.php/pj/article/view/1077/1028
26. Санніков О.І., Срібна С.В. Мотивація та воля в регуляції прийняття рішень особистістю. Вісник післядипломної освіти. Випуск 15. 2018. URL: https://doi.org/10.32405/2522-9931-2021-15(44)-108-125
27. Татенко В., Титаренко Т. Канонічна психологія Володимира Роменця: вчинок, історія, особистість: Вісник Тернопільського національного економічного факультету. Психологія і суспільство No 2. 2011. 22–38с. URL: https://pis.wunu.edu.ua/index.php/uapis/article/viewFile/529/529
28. Файнзільберг Л.С., Жуковська О.А,Якимчук В.С. Теорія прийняття рішень: підручник – Київ : «Освіта України». 2018. 245 с. URL: https://fainzilberg.irtc.org.ua/files/UCHEBNIK_TPR.pdf
29. Юрков О. С. Теорії прийняття рішень: курс лекцій. Мукачево: МДУ. 2016. 135 с. URL: https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi81/0060740.pdf
30. Afiqah Amin. Artificial intelligence in social media: a catalyst for impulse buying behavior Emeral insight. 2025. URL: https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/yc-10-2024-2297/full/html?utm_source=chatgpt.com
31. Anastasija Tojanovic. Decision-Making in Private and Professional Life. 42nd International Conference on Organizational Science Development: Interdisciplinarity Counts. 2023. Pp. 791-801 URL: https://www.researchgate.net/publication/369920554_DECISION-MAKING_IN_PRIVATE_AND_PROFESSIONAL_LIFE
32. Janis I., Mann L. Decision Making. A Psychological Analysis of Conflict, Choice, and Commitment. N.Y. : The Free Press, A division of Macmillan Inc, 1979. URL: https://psycnet.apa.org/record/1978-00284-000.
33. Lodi-Smith, J., & Roberts, B. W. Social investment and personality: A meta-analysis of the relationship of personality traits to investment in work, family, religion, and volunteerism. Personality and Social Psychology Review, 11(1), 68–86. 2007. URL: https://doi.org/10.1177/1088868306294590
34. Mine Aydemir, Nuran Bayram Arlı. The Role of Personality Traits and Decision-Making Styles in Career Decision-Making Difficulties. MDPI. 2025. URL: https://www.mdpi.com/2076-328X/15/2/159

35. Nikola Erceg, Zvonimir Galić. Incremental Validity of Decision-Making Styles in Predicting Real-Life and Work-Related Outcomes. Hogrefe. 2023. URL: https://econtent.hogrefe.com/doi/full/10.1027/1614-0001/a000404?utm_source
36. Official website of Glasser institute for choice theory. URL: https://wglasser.com/what-is-choice-theory/
37. Pomytkina L.V. Decision-making in stressful cognitive conditions as psychological problem. National Aviation University. Ukraine. Kyiv. 4 p. URL: https://er.nau.edu.ua/bitstreams/4232c1ea-b6bd-4269-b08a-c43605ec8db9/download
38. Radwan El Othman, Rola El Othman, Rabih Hallit, Sahar Obeid & Souheil Hallit. Personality traits, emotional intelligence and decision-making styles in Lebanese universities medical students. BMC Psychology. Article number: 46 (2020). URL: https://bmcpsychology.biomedcentral.com/articles/10.1186/s40359-020-00406-4?utm_source
39. Ramón Alzate Sáez de Heredia, Francisco Laca Arocena and José Valencia Gárate. Universidad del País Vasco. Decision-making patterns, conflict sytles, and self-esteem. Psicothema. 2004. 7 p. URL: https://www.psicothema.com/pdf/1169.pdf
40. Ruturaj Patil, Shivashankar, Shantavva M. Porapur and Shivanand Kagawade. The role of ai-driven social media marketing in shaping consumer purchasing behaviour: An empirical analysis of personalization, predictive analytics, and engagement. ITM Web of Conferences. 2024. URL: https://www.researchgate.net/publication/386985969_The_role_of_ai-driven_social_media_marketing_in_shaping_consumer_purchasing_behaviour_An_empirical_analysis_of_personalization_predictive_analytics_and_engagement
41. Simon H. A. Reason in Human Affairs. Stanford University Press. 1983. 23 p. URL: https://dwulff.github.io/_Goodchoices/Literature/Simon1983ReasonInHumanAffairsChapter1.pdf
42. Simon H.A. Bounded Rationality and the Beginnings of Behavioral Science. URL: https://thedecisionlab.com/thinkers/computer-science/herbert-simon
43. Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases Science. 1974. 9 p. URL: https://sites.socsci.uci.edu/~bskyrms/bio/readings/tversky_k_heuristics_biases.pdf

АНОТАЦІЯ

Яценко Анна Вікторівна. – Особливості прийняття рішень особами з різними типами особистості. – Кваліфікаційна робота. - Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2025. – 68с.

У кваліфікаційній роботі досліджується зв’язок типу особистості та стилю прийняття рішень у дорослих, а також вплив особистісних характеристик, рівня тривожності та адаптивності на вибір поведінкових стратегій.

Емпіричне дослідження охопило(було проведено) серед чоловіків та жінок різних вікових груп. Раціональний і пильний стилі найбільш притаманні паранояльному, епілептоїдному, шизоїдному та дистимному типам, які характеризуються самоконтролем, аналізом і зниженою імпульсивністю. Інтуїтивні та емоційні стилі переважають у гіпертимного, істероїдного, екзальтованого та нестійкого типів, що зумовлено їхньою емоційністю, креативністю та відкритістю до нового. Уникаючий, прокрастинуючий і гіперпильний стилі пов’язані з психастенічним, тривожним та конформним типами, яким властиві високий рівень страху помилки, внутрішнє напруження та низька толерантність до невизначеності. Залежний стиль прогнозують емотивний і конформний типи, орієнтовані на підтримку та зовнішнє схвалення.

Визначено гендерні та вікові відмінності у стилях ухвалення рішень та прояві особистісних рис, а саме уникаючий стиль з невеликою перевагою притаманний чоловікам, інтуітивний значно проявлений у жінок. Жінкам більш притаманна пристрасність, адаптивність але й гнітюча тривога у процесі прийняття рішень та готовності до змін. В свою чергу серед молоді значно переважає показник гнітючої тривоги, уникаючий стиль прийняття рішень та низька толерантність до невизначеності. Серед дорослих опитуваних частіше зустрічається раціонально-пильний стиль і готовність до змін, а зрілі - впевненими інтуїтивними рішеннями з опорою на досвід.

Ключові слова: тип особистості, стилі прийняття рішень, тривожність, інтолерантність до невизначеності, готовність до змін, статеві та вікові відмінності.

ABSTRACT

Yatsenko Anna Viktorivna – Features of decision-making by individuals with different personality types. – Qualification work. Kharkiv: V.N. Karazin Kharkiv National University, 2025. – 68p.

The qualification work investigates the relationship between personality type and decision-making style in adults, as well as the influence of personality characteristics, anxiety level and adaptability on the choice of behavioral strategies.

The empirical study covered (was conducted) among men and women of different age groups. Rational and vigilant styles are most characteristic of paranoid, epileptoid, schizoid and dysthymic types, which are characterized by self-control, analysis and reduced impulsivity. Intuitive and emotional styles prevail in hyperthymic, hysterical, exalted and unstable types, which is due to their emotionality, creativity and openness to the new. Avoidant, procrastinating and hypervigilant styles are associated with psychasthenic, anxious and conformist types, which are characterized by a high level of fear of mistakes, internal tension and low tolerance for uncertainty. The dependent style is predicted by emotional and conformist types, oriented towards support and external approval.

Gender and age differences in decision-making styles and the manifestation of personality traits have been identified, namely, the avoidant style is slightly more common in men, while the intuitive style is significantly more common in women. Women are more passionate, adaptable, but also have depressive anxiety in the decision-making process and are more willing to change. In turn, the indicator of depressive anxiety, avoidant decision-making style and low tolerance for uncertainty is significantly higher among young people. Among adult respondents, the rational-vigilant style and willingness to change are more common, and mature people are more likely to make confident intuitive decisions based on experience.

Keywords: personality type, decision-making styles, anxiety, intolerance to uncertainty, willingness to change, gender and age differences.The results of the study can be used for psychological counseling, professional development, the formation of adaptive

behavioral strategies and increasing the effectiveness of decision-making in various social and professional contexts.

Keywords: personality type, decision-making styles, anxiety, intolerance of uncertainty, readiness for change, gender and age differences.