

ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ У ЛИЦ, ОТЛИЧАЮЩИХСЯ УВЕРЕННОСТЬЮ В СЕБЕ

Представлено современное состояние проблемы принятия решения. Показана актуальность изучения индивидуально-психологических качеств ЛПР (лиц, принимающих решения). Установлены связи типологии принятия решения, действий по реализации решений и уверенности в себе как свойства ЛПР.

Ключевые слова: типология принятия решений, реализация решений, уверенность в себе.

Однако большинству из нас гораздо интересней знать, почему мы поступаем так, а не иначе, почему мы делаем именно данный выбор — предпочитаем ли мы наблюдать полет птицы, или наступить на муравья, или заниматься какой-нибудь ерундой ради денег.

Ричард Бах «Иллюзии, или Приключения мессии поневоле»

Актуальность проблемы исследования. В исследованиях ЛПР (личности, принимающей решения) в последней четверти XX века сформировалось несколько направлений, отличающихся не только методологическим основанием, оригинальной структурой, но и подкрепленных значительным числом экспериментальных исследований. Наиболее традиционным является рассмотрение принятия решения как акта формирования последовательности действий, ведущих к достижению цели на основе преобразования исходной информации в ситуации неопределенности. Не акцентируя на специфических особенностях представления принятия решения в каждом из направлений, авторами подчеркивается, что принятие решения занимает центральное место на всех уровнях переработки информации и психической регуляции в системе целенаправленной деятельности человека [1]. Исследованиями показано, что структуру принятия решения образуют цель, результат, способы достижения результата, критерии оценки и правила выбора из множества альтернатив [2].

Сложившиеся отдельные ветви психологической теории принятия решений более детально рассматривают фрагменты структуры: целеобразование (О. К. Тихомиров, Т. В. Корнилова), математические модели (С. Плаус, П. Фишберн), структуру в целом (А. В. Карпов, Ю. Козелецкий, Ю. Н. Кулюткин). Принятие решений сегодня представляет область исследования, которая привлекает и использует понятия и методы математики, статистики, экономики, менеджмента и психологии; изучает не только закономерности выбора ЛПР путей решения разного рода задач (приемов, способов, стратегий), но также исследует способы оптимизации наиболее объективно или субъективно выгодных возможных вариантов решения [3-7].

Изучением этой проблемы занимались такие ученые как Р. Солсо, Д. Майерс, Р. Акофф, О. Венделин, А. В. Карпов, Е. Кирхлер, О. И. Ларичев, З. Миколайчик, А. Шрот и многие другие. В истории развития украинской науки феномены, относящиеся к принятию решений, рассматривали Г. Скоровода, М. Дра-

гоманов, И. Франко, М. Грушевский, и другие. Несмотря на значительный объем, полноту и системность уже проведенных исследований феномена принятия решений, эту тему никак нельзя считать исчерпанной, поэтому необходимость концептуализации данного феномена в междисциплинарном поле обусловили и определили цель работы, ее объект и предмет.

Цель работы – исследование соотношения типологических особенностей принятия решений ЛПР и его индивидуально-психологических особенностей (уверенности в себе, действий по преодолению стрессовых воздействий). Объектом изучения являются индивидуально-психологические особенности ЛПР. Предметом – закономерные взаимосвязи типа принимаемых решений, действий по реализации решений и уверенности в себе.

Состояние проблемы и современные исследования. Обобщение ранних исследований в области психологии принятия решения показало, что решение есть неизбежный предмет интеграции и синтеза условий и ограничений, результат выбора из множества возможных вариантов, который позволяет добиться наибольшей эффективности профессиональной деятельности.

Почти всякое обсуждение проблемы завершается решением как таковым, то есть начальным процессом некоторой деятельности. Но на самом деле решение не является началом, это результат очень тонкой и обширной работы, проделанной ЛПР. Поэтому возникла необходимость вовлечь в сферу внимания не только сам акт принятия решения, но и пространство, стадию «предрешиения», которая его формирует и предопределяет его направленность, а следовательно – рассмотреть принятие решения как сложное психическое явление. Оказалось, что принятие решения невозможно без этой стадии, определяющей, какие именно обстоятельства должны быть учтены при принятии решений, из какого набора нужно выбирать действия, наиболее адекватные условиям оцениваемой деятельности или соответствующие **требованиям компонент структуры принятия решения**. Поэтому использование термина «решение» не должно быть гипнотизирующим фактором, это есть конечный акт одного весьма разветвленного про-

цесса – *принятия решения*, и начало другого.

Процессуальный компонент принятия решений занимает центральное место в структуре деятельности, он включен практически во все ее основные «составляющие», представлен на всех этапах развертывания деятельности. Этот процесс характеризуется выраженной *системностью организации*, выступает, по сути, как *общесистемный процесс психической регуляции деятельности*. Как показали результаты исследования А. В. Карпова [6] по оценке места этого процесса в структуре деятельности, принятие решений может рассматриваться как интегральный психический процесс. Объективным критерием для выделения этого процесса в структуре деятельности и одновременно его системообразующим фактором выступает его соответствие одной из базовых функций организации деятельности – функции обеспечения подготовки, выработки и принятия решения в условиях неопределенности. И данная функция, и процесс, который разворачивается на ее основе, являются объективно необходимыми, поскольку без них деятельность не осуществляется.

Невозможно осуществить решение вообще, решение, не включенное в какую-то деятельность, не направленное на какой-то положительный результат. Можно ли принять решение, которое в будущем не обещает никакого полезного эффекта? Очевидно, нет. Следовательно, если говорить о принятии решения, то в психологическом понимании оно может быть представлено замкнутой системой деятельности – *деятельности принятия решения* (здесь и далее курсив мой – А. Санников).

В принятии решения особую роль выполняет мотивация. Она является обязательным фактором, определяющим и устанавливающим тип решения, его общие очертания. Именно она является пусковым моментом, с ее помощью начинается процесс выбора из памяти, из сохраненных фрагментов опыта ЛПП всего того, что было ранее связано с ее удовлетворением. Какой конкретный путь будет избран для достижения успешного решения, решает обстановка. Именно извлечение мотивацией определенного жизненного опыта (с коррекцией внешней обстановкой) и приводит к принятию именно этого, а не иного решения. Принятие решения как процесс опосредствовано очень сложным процессом «примерки» жизненного опыта к данной ситуации. Оценка многих закономерностей принятия решения будет искажена, если рассматривать процесс поиска решения в отрыве от мотивации, памяти и внешних воздействий.

Организация и методики исследования. В эмпирической части исследования приняли участие 56 испытуемых, слушателей Отделения переподготовки специалистов Пивденноукраинского национального педагогического университета имени К. Д. Ушинского, мужчины и женщины, в возрасте от 29 до 42 лет. В течение трех дней было проведено комплексное психодиагностическое обследование группы с использованием стандартных методик. Диагностировались индивидуально-психологические свойства личности с использованием стандартных версий методик:

а) «Индикатор типов личности Майерс–Бриггс», б) тест-опросник «Уверенность в себе», и в) шкала SACS «Стратегии преодоления стрессовых ситуаций».

Тест-опросник «Уверенность в себе» (автор В. Г. Ромек) [8]. Уверенность в себе – свойство личности, ядром которой выступает позитивная оценка собственных навыков и способностей как достаточных для достижения значимых для нее целей и удовлетворения ее потребностей. Основой для формирования такого рода оценок служит позитивный опыт решения проблемных ситуаций в профессиональной деятельности, социальных задач и успешного достижения собственных значимых целей. Для формирования уверенности в себе важен не столько объективный жизненный успех, полученный статус, финансовые возможности и пр., сколько субъективная позитивная оценка результатов собственных действий и оценки, которые следуют со стороны значимых людей.

Данная методика исследует уверенность в следующих аспектах: общая уверенность в себе, социальная смелость и инициатива в социальных контактах. Общая уверенность в себе представляет собой позитивную оценку собственных навыков и способностей и очень близка по содержанию концепта общей самооценки Альберта Бандуры. Социальная смелость является противоположностью социальным страхам и выражается в позитивном эмоциональном фоне, который сопровождает любые, в том числе и новые социальные контакты. Инициатива в социальных контактах заключается в готовности к таким контактам.

Методика «Индикатор типов личности Майерс–Бриггс» (МВТИ-94, авторы И. Майерс и К. Бриггс) [9]. Опросник МВТИ основан на выявлении способов пополнения энергии (шкала «экстраверсия»–«интроверсия»), сбора информации (шкала «сенсорика»–«интуиция»), принятия решений (шкала «мышление»–«чувствование») и организации своего взаимодействия с внешней средой («решение»–«восприятие»). Для ЛПП в силу своей индивидуальности характерно определенное место на этих шкалах, тяготение к тому или иному полюсу в каждой паре оппозиций. Комбинация предпочтений по каждой паре оппозиций составляет индивидуальный профиль ЛПП (шестнадцать возможных типов поведения).

Шкала «Стратегии преодоления стрессовых ситуаций» (автор С. Хобфолл) [10]. В 1994 г. С. Хобфолл предложил многоосевую модель «поведения преодоления» и шкалу SACS, построенную на ее основе. Автор рассматривает преодолевающее поведение как стратегии (тенденции) поведения, а не как отдельные типы поведения. Предложенная модель имеет две основных оси: просоциальная – асоциальная, активная – пассивная, и одну дополнительную ось: прямая – непрямая (относительно которых и располагаются основные стратегии преодолевающего поведения). Введение просоциальной и асоциальной оси основано на следующем: а) многие жизненные стрессоры являются межличностными или имеют межличностный компонент; б) даже индивидуальные усилия по преодолению стресса имеют потенциал

ные социальные последствия; в) действие преодоления часто требует взаимодействия с другими людьми. Опросник содержит девять моделей преодолевающего поведения: асертивные действия, вступление в социальный контакт, поиск социальной поддержки, осторожные действия, импульсивные действия, избегание, манипулятивные (непрямые) действия, асоциальные

действия, агрессивные действия.

Результаты исследования и их обсуждение. На основе полученных результатов психодиагностического обследования с помощью метода «асов» были отобраны две группы: группа уверенных в себе (Увер+) и группа неуверенных в себе (Увер-). Результаты исследования представлены на рисунках 1 и 2.

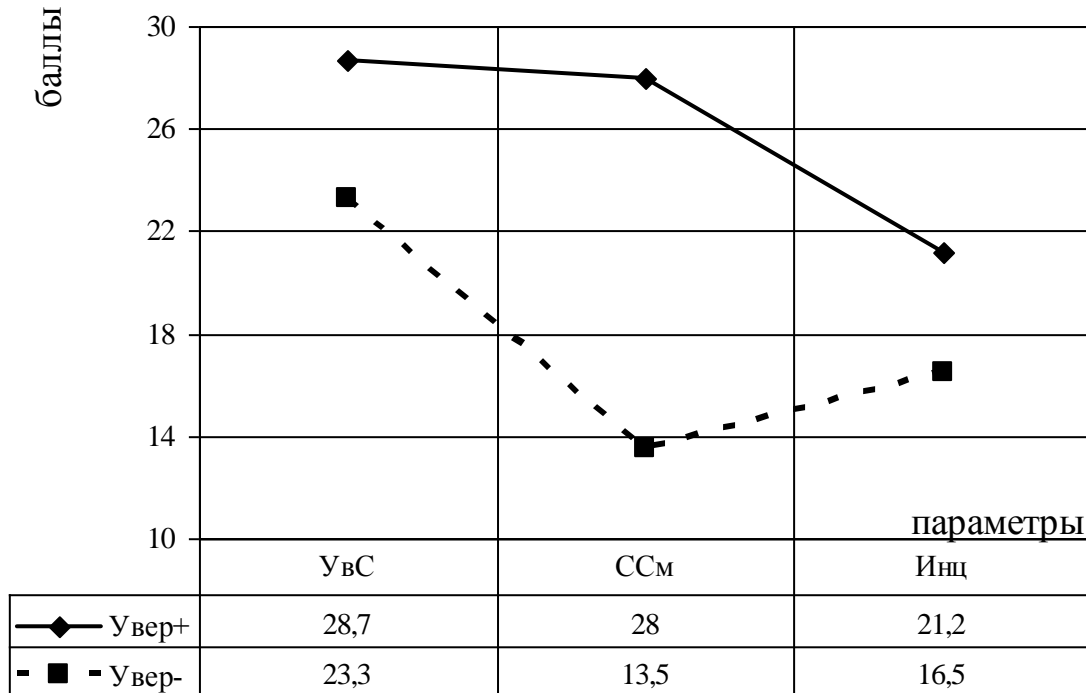


Рисунок 1. Профили представителей групп с высокими и низкими значениями показателей уверенности в себе

Примечание. В таблице использованы следующие обозначения: УвС – уверенность в себе; ССм – социальная смелость; Иниц – инициатива в социальных контактах.

Анализ данных, представленных на рисунке 1 показывает, что группу уверенных в себе (Увер+) отличают по сравнению с группой неуверенных в себе (Увер-) относительно более высокие значения всех показателей, полученных с использованием методики «Уверенность в себе»: «Уверенность в себе» (УвС), «Социальная смелость» (ССм), при более низких значениях параметра «Инициатива в социальных контактах» (Иниц). Значение показателя «Инициатива в социальных контактах» (Иниц) в группе Увер- имеет обратную картину, со значительной выраженностью этого показателя, что дает нам возможность предположить зависимость развития уверенности в себе от интенсивности общения.

Относительно более высокие значения показателя «Социальной смелости» в группе Увер+ объясняются тем, что утверждения этой шкалы касаются преимущественно эмоциональных процессов, сопровождающих выбор той или иной альтернативы поведения и возникающей при этом необходимости субъективной самооценки уровня сформированности собственных навыков и способностей. Мы склонны видеть в этих утверждениях индикаторы робости и застенчивости, сопровождающих негативные самооценки. Показатель

«Инициатива в контактах» (Иниц) образуется на основании шкалы, которая объединила утверждения, описывающие инициативу в социальных контактах. Это измерение также находится в тесной связи с двумя первыми шкалами и результируется, предположительно, из высокой уверенности в себе и социальной смелости, сохраняя, однако, некоторую независимость от них. Относительно более высокие значения показателей уверенности в себе и социальной смелости могут быть объяснены также исходя из специфических особенностей выделенных типологических групп.

Группа уверенных в себе образована двумя подгруппами: подгруппой с доминированием ISTJ (интроверт-сенсорный-мыслящий-решающий) и подгруппой с доминированием INFJ (интроверт-интуитивный-чувствующий-решающий). Оценивая проявления различных свойств ЛПР в показателях MBTI, наблюдаются в обеих подгруппах группах незначительные различия параметра фокусировки на внешнем мире (I), использование сенсорики и интуиции как ведущего способа познания реальности (S-N), опора на мышление, интеллектуальную сферу и чувства при принятии решения (T-F). Существенное совпадение в подгруппах наблюдаются

только в данных параметра J (решение, склонность выносить суждения), который намного выше в одной из подгрупп, при значительно низких значениях параметра P (восприятие, склонность к созерцательной позиции).

Для выделенного на основании анализа типа **TJ (ISTJ)** доминирующая функция представлена интровертной сенсорностью, связанной с фактами и практикой. Вспомогательная функция представлена экстравертным рационализмом с выраженной тенденцией принимать объективные решения и продумывать их логическую структуру. Этот тип характеризует выраженное чувство ответственности за принимаемые решения. Поведение представителей этого типа ориентировано на достижение конечного результата. Объективная и конкретная информация у них немедленно воспринимается (передается «внутри») и внимательно анализируется. Их склонность ко всему, что находится «здесь и теперь», не позволяет им ничего принимать на веру или допускать что-либо не вписывающееся в логику предлагаемой структуры решения возникшей проблемной ситуации. Все, что они видят, для них есть объективная и осязаемая реальность, в которой они немедленно наводят определенный порядок.

У представителей группы неуверенных в себе **FJ (ESFJ)**, доминирующая функция отражает интровертную сенсорность, связанную с опорой на имеющиеся факты и практический опыт. Вспомогательная функция выражена экстравертной чувствительностью, проявляющейся в формировании решений, учитывающих сложившуюся

структуру межличностных отношений. Представители этого типа аккуратны, добродушны, привержены установленному порядку и в высшей степени заботливы и исполнительны в реализации уже принятых решений. Они черпают силы в самих себе и во всем том, что видят, слышат, чувствуют, осязают и пробуют. Силы эти направлены на служение окружающим, при этом вся деятельность по принятию решений четко рассчитана и распланирована. Свое предназначение они видят в том, чтобы помогать другим людям и делать их счастливее.

Результаты исследования стратегий преодоления стрессовых ситуаций в группах испытуемых, отличающихся уверенностью в себе представлены на рис. 2.

Анализ показателей используемых стратегий в группах Увер+ и Увер- показывает, что характер и форма кривой в обеих группах близки между собой. Различия между группами отражены в двух наблюдаемых закономерностях: а) в группе неуверенных в себе (Увер-) наблюдается большая частота использования всех типов стратегий, за исключением стратегии ассертивных действий (АсД); б) группы отличаются уровнем использования различных типов стратегий. Так для представителей группы уверенных в себе (Увер+) характерна большая опора в интерперсональных отношениях на использование ассертивных действий, значительно меньшее применение моделей поведения типа «Избегание», «Агрессивные действия».

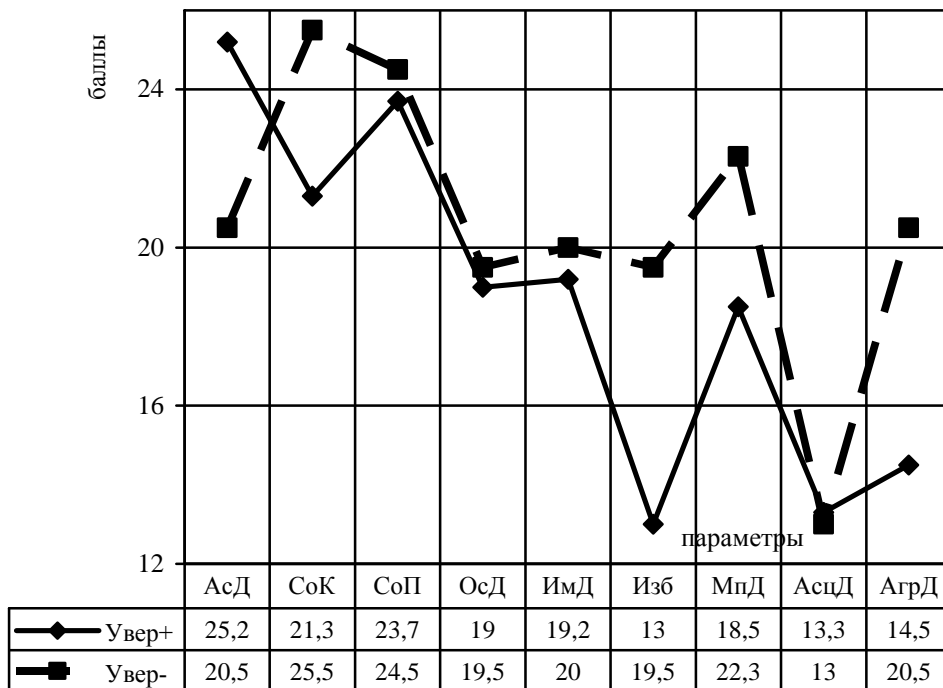


Рисунок 2. Профили показателей стратегий преодоления стрессовых ситуаций в группах с высокими и низкими значениями показателей уверенности в себе

Примечание. В таблице использованы следующие обозначения: АсД – ассертивные действия, СоК – вступление в социальный контакт, СоП – поиск социальной поддержки, ОсД – осторожные действия, ИмД – импульсивные действия, Изб – избегание, МпД – манипулятивные действия, АсцД – асоциальные действия, АгрД – агрессивные действия.

Группы близки по значительной частоте использования моделей «Поиск социальной поддержки», «Осторожные действия», «Импульсивные действия», «Манипулятивные действия» и «Асоциальные действия». Это можно объяснить тем, что представители обеих групп являются обучающимися психологами и данные результаты закономерны именно для такой выборки. Вместе с тем, для представителей группы неуверенных в себе (Увер-) наблюдается большая частота использования таких моделей действий как «Вступление в социальный контакт», «Избегание» и «Агрессивные действия», больший объем использования которых обеспечивает компенсацию недостаточно развитой уверенности в себе.

Представляется возможным допустить, что существует связь между асертивной формой поведения и уверенностью в себе. ЛПР чувствует себя неуверенно, не может в полном объеме осуществлять в связи с этим социальное взаимодействие, не может и вести себя асертивно. Асертивное поведение предполагает, что человек в достаточной степени владеет своими чувствами, эмоциями, умеет выражать свои желания и убеждения, достигать своих целей не за счет других, самодостаточен.

Оценивая проявления различных свойств ЛПР, характерных для группы уверенных в себе (Увер+), отметим высокие значения параметра фокусировки на внутреннем мире (I), использование обеих каналов познания реальности (S, N), использование обеих форм в принятии решений (T, F), склонность к решениям, вынесению суждений даже в обыденной жизни (J). Подтипы отличаются структурой признаков: или ST или NF.

Параметры группы неуверенных в себе (Увер-), во многом стремятся к одинаковой позиции с группой Увер+, но имеют четко выраженную структуру – ESFJ. Существенное различие можем наблюдать только в выраженности параметра J (решение, склонность выносить суждения), который немного ниже, чем у группы Увер+ и параметра P (восприятие, склонность к со-

зерцательной позиции), который вдвое ниже, чем в группе Уверен.+.

Выводы

1. Принятие решения — форма активности ЛПР, направленная на выработку последовательности действий, ведущих к достижению цели на основе преобразования исходной информации в ситуации неопределенности. Принятие решения может выступать и как форма мыслительной активности ЛПР, как вид психической активности, и как интегральный психический процесс.

2. Уверенность в себе как свойство личности накладывает значительные ограничения на принятие решений, выбор и использование доминирующей системы действий, минимизирующей психологические затраты ЛПР. Основой для формирования такого рода выбора служит позитивный опыт принятия решений в реализации профессиональных и социальных задач и успешного достижения собственных целей.

3. Устойчивые свойства индивидуальности (характер взаимодействия со средой, особенности сбора информации, принятия решений) обеспечивают устойчивую реализацию регулятивной функции в принятии решений. Сочетание свойств ЛПР обеспечивает устойчивую подсистему взаимодействия со средой при актуализации ситуации, требующей принятия решений. Значения характеристик психологических свойств индивидуальности ЛПР образует индивидуальностилево своеобразие в принятии решений.

4. Проведенное исследование подтвердило предположение о наличии взаимосвязи уверенности в себе и индивидуально-типологических свойств ЛПР. Были определены модели действий ЛПР, которые сопряжены с уверенным принятием решения. К ним, в первую очередь, относятся: асертивные действия; действия, обеспечивающие вступление в социальный контакт; социальная смелость; степень конструктивности стратегии поведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Санніков О. І. Психологічна система ухвалення рішення / О. І. Санніков // Наука і освіта. Спецвипуск «Психологія особистості: теорія, досвід, практика». – 2010. – №9. – С. 149-152.
2. Санніков А. І. Інформаційне взаємодія в соціотехнічних системах / А. І. Санніков. – Одеса: Издат. Н. П. Черкасов, 2008. – 224 с.
3. Плаус С. Психологія оцінки і прийняття рішень / С. Плаус; Пер. с англ. – М.: Информ.-издат. дом «Филинь», 1998. – 368 с.
4. Приймак В. М. Прийняття управлінських рішень: [навч. посібн.] / В. М. Приймак. – К.: Атіка, 2008. – 240 с.
5. Ларичев О. І. Об'єктивні моделі і суб'єктивні рішення / О. І. Ларичев. – М., 1987.
6. Карпов А. В. Психологія прийняття рішень в професійній діяльності / А. В. Карпов. – Ярославль: Изд-во Яросл. гос. ун-та, 1991. – 152 с.
7. Кулюткин Ю. Н. Эвристические методы в структуре решений / Ю. Н. Кулюткин. – М., 1970.
8. Ромек В. Г. Понятие уверенности в себе в современной социальной психологии / В. Г. Ромек // Психологический вестник Ростовского государственного университета. Вып. 1, Ч. 2. – Ростов-на-Дону: изд-во РГУ, 1996. – С. 132-146.
9. Танаев В. М. Практическая психология управления / В. М. Танаев, И. И. Карнаух. – М.: АСТ ПРЕСС КНИГА, 2003. – 304 с.
10. Водопьянова Н. Е. Психодиагностика стресса / Н. Е. Водопьянова. – СПб.: Питер, 2009. – 336 с.

Подано до редакції 22.10.12