

ЛИЧНОСТНЫЕ ФАКТОРЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

В статье представлены результаты исследования взаимосвязи индивидуально-психологических свойств личности и принятия решений. Выделено направление и ведущие факторы воздействия личности на характеристики решения (ригидность, импульсивность, рациональность).

Ключевые слова: личность, принятие решений, личностные факторы.

Актуальность исследования. Проблема принятия решений ЛПР (ЛПР - лицо принимающее решение) издавна привлекает внимание исследователей. Одним из основоположников изучения проблемы был Г. Левенталь, разрабатывая во второй половине 50-х годов процедуры и приемы принятия решений ЛПР. И. Джанис и Л. Манн предложили рассматривать принятие решений как «горячий когнитивный процесс, который протекает на ярком эмоциональном фоне» [цит. по 8, с. 143]. Ю. К. Стрелков, рассматривая стратегии принятия решений в полете летчиками и штурманами, отмечал важность учета такого параметра как стресс [там же, глава 4]. П. К. Анохин указывал, что «необходимость ввести научное понятие «принятие решения» появилась в процессе разработки различных больших и малых систем, когда стало важным определить этап, на котором заканчивается формирование и начинается исполнение какого-либо акта, т. е. когда можно сказать, что система приняла решение» [1, с. 7]. Позднее, Ю. Козелецкий на основе типологии ситуаций, предложил психологическую теорию принятия решений [4]. Такой подход получил дальнейшее развитие в работах В. П. Зинченко, Л. Фогеля, Н. И. Майзея. В исследованиях В. В. Дружинина и Д. А. Которова нашли подтверждение уровни принятия решений. Л. Н. Курчиков рассматривал особенности принятия решений под влиянием условий неопределенности [5]. К настоящему времени уже можно считать выполненными системные исследования принятия решения как интегрального психического процесса (более подробно – в работах А. В. Карпова) [2; 3].

Современный этап исследований принятия решений характеризуется некоторыми отличительными особенностями [6; 7]. Во-первых, архитектура психологической системы принятия решений функционально похожа по строению на психологическую систему деятельности. Во-вторых, принятие решения как системный процесс психической регуляции деятельности, может быть соотнесен с личностью и системой деятельности в целом, а не с какими-либо их отдельными компонентами. В-третьих, психологическая система принятия решения должна быть рассмотрена и как основа для изучения трансформации структуры, динамики характеристик принятия решения. Отсюда вытекает необходимость выделения детерминант, влияющих на выделенные характеристики принятия решений. До сих пор недостаточно разработана проблема индивидуально-психологических отличий ЛПР, не развернуты исследования по оценке влияния интегральных свойств личности на эффективность ЛПР в принятии решений.

Несомненно, индивидуальность человека формируется под влиянием трех групп факторов. Первую группу образуют наследственность и физиологические особенности человека. Наследственность хранит и передает внешние и некоторые поведенческие черты человека. Вторую группу, которая влияет на формирование индивидуальности человека, составляют факторы из окружения человека. В общем виде влияние этих факторов можно рассматривать как влияние окружения на индивидуальность (культура, нормы поведения, определенные ценности и убеждения, семья, принадлежность к определенным группам и организациям, воздействие жизненного опыта, отдельных обстоятельств, случайных событий). Третью группу факторов составляют особенности характера ЛПР, его индивидуально-психологические свойства, то есть индивидуальность влияет на свое собственное формирование и развитие.

Исследование принятия решения в аспекте поиска индивидуально-психологических системообразующих оснований вносит вклад в развитие психологической теории принятия решений (изучение регулятивных процессов ЛПР) и когнитивной психологии (изучение познавательных процессов, механизмов и закономерностей их функционирования). Разработка и использование модели поведения ЛПР при принятии решений позволяет верифицировать теоретические представления о личностных и индивидуально-типологических предпосылках регуляции принимаемых решений личностью и ее активном, творческом характере.

Цель исследования. Проверка высказанных предположений, поиск закономерных отношений свойств индивидуальности ЛПР и характеристик принятия решений побудили проведение указанного исследования. Цель исследования – установление взаимоотношений свойств личности и параметров принятия решений. В качестве объекта исследования выступают свойства ЛПР, определяющие особенности принятия решения. Предмет исследования – соотношение свойств личности и характеристик принятия решения.

Методики и организация исследования. В основу проведенного нами исследования было положено следующее предположение. Если допустить, что принятие решения реализуется под влиянием и на основе синтеза в целостные подсистемы индивидуально-типологических свойств ЛПР, то высокий уровень их сформированности и организованности обеспечивает формирование творческих, незапрограммированных

решений. При этом состав и структура свойств ЛПР определяются спецификой конкретного вида профессиональной деятельности.

Для проверки высказанного предположения в исследовании применялись следующие методики: 1) методика «Диагностика ригидности» (Г. Айзенка). Ригидность существенно влияет на процесс мотивации, особенно когда нужно корректировать ее в связи с изменением ситуации (например, раскрытием новых обстоятельств принимаемого решения). Ригидный человек с трудом отходит от сформированной у него стратегии поведения, потому что принято им решение и формируемый мотив не всегда адекватны ситуации; 2) методика «Импульсивность» дает возможность понять тенденции человека к принятию недостаточно обдуманных, не всегда взвешенных решений; 3) методика «Измерение рациональности» предназначена для оценки способа выдвижения целей и принятия решений человеком; 4) Индикатор типов личностей И. Майерс-К. Бриггс (МВТИ) предназначен помочь человеку в определении его индивидуальных предпочтений: шкала E-I – ориентация сознания (на объекты или на субъекта); шкала S-N – способ ориентирования в ситуации (на конкретную информацию или на обобщенную информацию); шкала T-F – основа принятия решений (рациональная, с взвешиванием альтернатив, или на эмоциональной основе); шкала J-P – способ подготовки решений (планирование и упорядочение информации, или ориентировка по обстоятельствам).

В эксперименте участвовало 42 человека, студенты 3 и 4 курсов ПНПУ имени К. Д. Ушинского [6].

Описание и анализ результатов. Для проведения качественного анализа нами из общего объема выборки по показателям методики МВТИ было выделено 2 группы – группа испытуемых с доминированием фактора F, «Чувства» (n = 6 чел.) и группа с доминированием фактора T, «Логика» (n = 8 чел.). Приведем личностные особенности принятия решений представителями выделенных типологических групп.

Группа T (T = 75,2; I = 51,1; N = 52,6; P = 55,0). Принимая решение, представители этой группы пытаются быть логичными, беспристрастными, анализируют ситуацию и руководствуются объективными ценностями. Они стремятся, чтобы решение не зависело от них лично, предпочитают определенную последовательность действий. Преимущественно действуют без детальной предыдущей подготовки, больше ориентируясь по обстоятельствам. Главное место в отношении к миру занимает функция сбора информации. Такие люди стремятся жить гибко и спонтанно, постоянно собирают информацию и всегда готовы изменить свои взгляды. Хотят быстрее понимать жизнь, чем контролировать ее. Отдают предпочтение оставаться открытыми для нового опыта, доверяя своей способности адаптироваться к изменениям и получать удовольствие от изменений.

Они ориентированы быстрее на процесс, чем на результат. Обстановка, которую они создают вокруг себя, позволяет им быть гибкими, непредсказуемыми, успешно приспосабливаются к обстоятельствам и восприимчивы к самым разным изменениям. Принимать решение и строго им следовать для таких людей трудно; часто окружающие не понимают, какой мысли они придерживаются. Занимают выжидательную позицию относительно большинства проблем: будь то работа, которая должна начаться, или день, который нужно как-то прожить. Люди этого типа заботятся о справедливости и ясности, о них часто говорят, что они верны своим убеждениям. Испытуемые этой группы демонстрируют свое расположение к внутреннему контролю, как правило, владеют адекватной самооценкой. У них чаще всего (если это не сугубо ситуативные обстоятельства) не проявляется неоправданная тревога, чувство вины и страха. Они склонны к достаточно последовательному решению поставленных заданий, умеют постоять за себя. Представители этой группы оправданно доброжелательны к окружающим, коммуникабельны и готовы к взаимодействию на партнерских принципах.

Группа F (F = 73,1; E = 66,4; S = 57,4; J = 61,7). Представители данной группы ориентированы на конкретную информацию. Сенсорный тип живет «здесь и сейчас», быстро ориентируется в пространстве, практичный и деятельный, уверенный в себе, реалист, многое любит делать своими руками. Принятия решений осуществляется на эмоциональной основе. При работе с информацией выходят из ее (личностного) значения и смысла для себя и других. Принимая решение, ориентируются на ценности людей, а не на абстрактную логичность, учитывают, как это решение повлияет на людей. Любят иметь дело с людьми, берут на себя их проблемы. Фокусируются на внешней представленности людей и окружающей среде. «Заряжаются» энергией в процессе общения, от внешних событий и направляют на них собственную энергию. Чтобы понять, требуют непосредственного взаимодействия с объектом понимания и потому любят действовать.

Главное значение для них имеют субъективные ценности. При принятии решений ставят себя на место другого. Главное место в отношении к миру у таких людей занимает функция принятия решений. Они стремятся жить распланировано, структурировано, упорядоченно, нуждаются в регуляции жизни и ее контроле. Любят определенность, предпочитают принять решение и выполнить его; ориентированы на конечный результат. Отдают предпочтение оценке и критике, чем поиску новой информации, даже если она может повлиять на изменение их решения. Обстановка, которую они создают вокруг себя, подчинена определенному порядку, находится под постоянным контролем. Этим людям свойственны решительность, осмотрительность, умение принимать решение без особенных волнений. Планируют свою деятельность и действуют в соответствии с этим планом. Стремятся выйти за пределы непосредственно данного и известного – понять значение, смыслы, связи и отношения, используя для этого свою интуицию. Преимущество отдается общей схеме и целостному взгляду на вещи.

Значения параметров принятия решений в выделенных группах испытуемых представлены на рисунках 1 и 2.

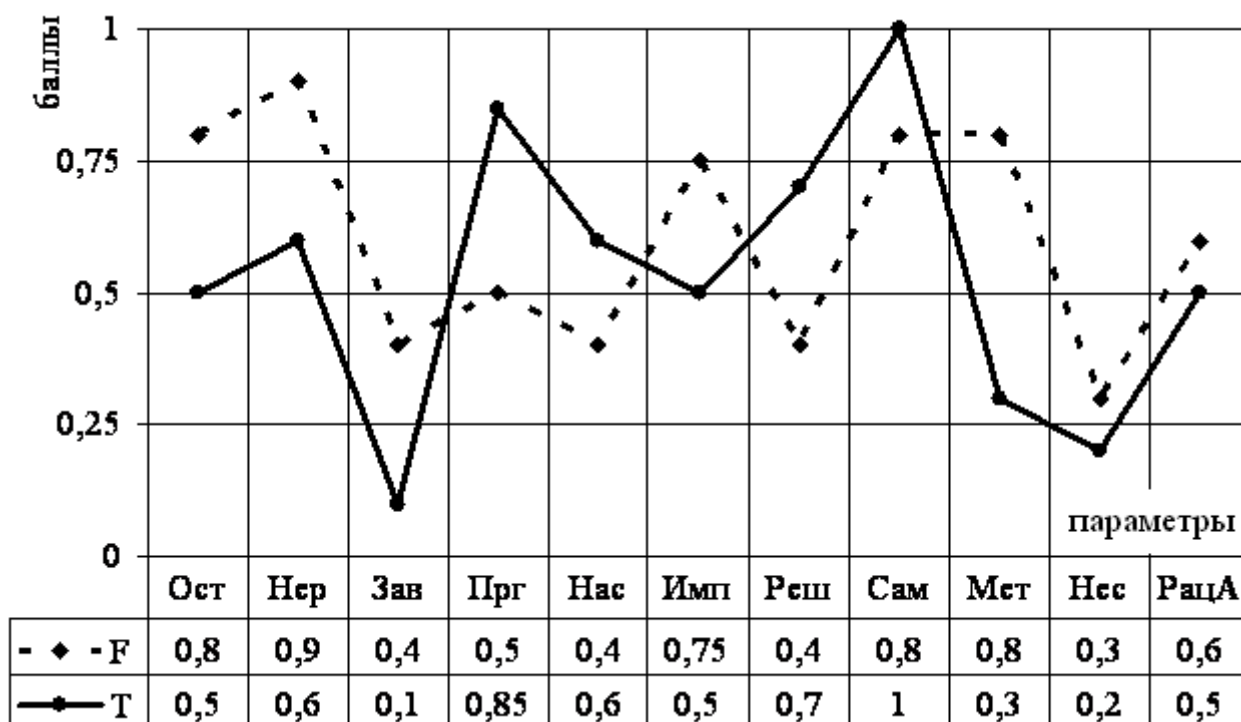


Рис. 1 Средние значения показателей рациональности принятия решений представителями типологических групп

Примечание: Ост - осторожность при принятии решения; Нер - нерешительность; Зав - зависимость при принятии решения от обстоятельств; Прг - прагматичность; Нас - настойчивость в осуществлении принятого решения; Имп - импульсивность принятых решений; Реш - решительность; Сам - самостоятельность в принятии решения; Мет - мечтательность; Нес - неустойчивость намерений; РацА - интегральная характеристика принятия решений личностью.

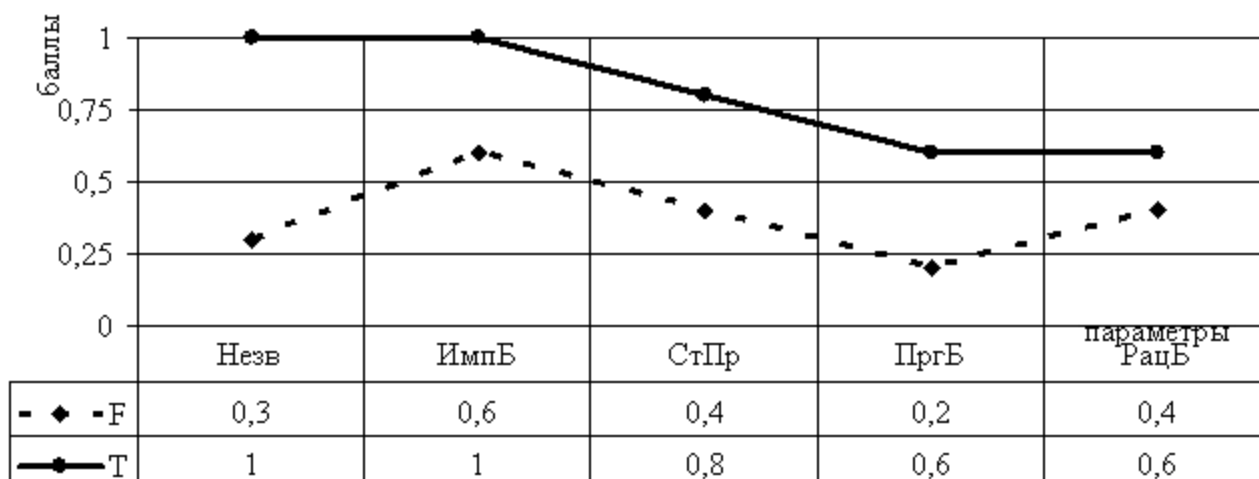


Рис. 2 Средние значения показателей стратегии принятия решений у типологических групп испытуемых.

Примечание: Незв - независимость от внешних обстоятельств при принятии решений; ИмпБ - импульсивность в принятии решения; СтПр - стремление к прогнозированию будущему; ПргБ - прагматичность; РацБ - интегральная характеристика выбора цели в принятии решений личностью.

Параметр рациональность (Рац) представляет характеристику структуры принятия решений, включая восприятие информации, анализ и оценку вариантов решения. Рациональность является основой действий, которые обеспечивают достижение цели с минимальными психологическими затратами и посчитать поведение рациональным, - значит сказать, что поведение объясняется в рамках данной системы взглядов. Однако поведение может казаться рациональным только ЛПР, а посторонний наблюдатель может воспринимать его как иррациональное. Для исключения случайности, на практике применяется синтез разных схем и алгоритмов принятия решений.

Для представителей группы F характерным является человек, который принимает рациональные решения, должен быть абсолютно объективным и логичным, должен уметь точно определить проблему и наметить четкую цель решения. Кроме того, этапы идеального процесса принятия решения должны последовательно подводить его к выбору такого варианта, который максимально повышает вероятность достижения намеченной цели. Лицо, которое выбирает рациональное решение, всегда выбирает вариант, способный дать максимальные результаты.

Представители группы T показывают, что для них наиболее значимы свобода, самореализация, творчество. Представители данного типа стремятся к независимости от обстоятельств, самостоятельности в принятии решений. При этом выражена чрезвычайно сильная познавательная активность. Выражена склонность действовать без достаточного сознательного контроля, под воздействием внешних обстоятельств или в силу эмоциональных переживаний. Мы можем допустить, что на выраженность импульсивности влияет принадлежность испытуемых к определенной социальной группе: у менее социализированных реакция преимущественно импульсивная, тогда как более социализированные чаще, раньше и более выражено начинают демонстрировать рефлексивную стратегию поведения.

В группе T максимальные оценки по шкалам «Прагматичность» и «Самостоятельность в принятии решения». «Идеальным» сотрудником является тот, кто сочетает самостоятельность в принятии решений с умением работать в команде. В целом высокие значения по шкале «Рациональность» (РацА) вызваны их индивидуальностью. Они постоянно анализируют все, что происходит рядом с ним. Рационалам не хватает знаний того, что нужно сделать, чтобы изменить ситуацию, а если и знают - они сомневаются, требуют подсказок, поддержки. Отдают предпочтение той работе, в которой есть возможность планировать свою работу и работать по плану. Любят, чтобы были установлены правила и сделан анализ возможных исходов ситуации. Решения принимают быстро. Не любят прерывать текущую работу, чтобы переключиться на более неотложную.

У представителей группы T более высокие значения по шкале «Прагматичность». Это люди, которые выстраивают свою систему поступков и взглядов на жизнь с ориентацией на получение всегда практических полезных результатов. Их девиз «То, во что нам лучше верить - истинно». У представителей группы более высокие значения по шкале «Настойчивость в осуществлении принятого решения», нежели в группе F: чем больше принимается решений, тем более среди них доля правильных. Сначала просто научитесь принимать решение, а потом вы неминуемо научитесь принимать решение и правильные. Секрет успешных людей – настойчивость, в основе которой лежит сила воли. Способность выстоять перед лицом неудач и разочарований является мерой ожидающего вас успеха. Чаще всего именно настойчивость оказывается важнейшим качеством на пути достижения успеха. Отметим, что данное утверждение требует дополнительной проверки волевых качеств личности.

В группе T более высокие значения по шкале «Решительность». Мы знаем, что любое решение начинается с постановки цели, для достижения которой необходимо действовать, причем целенаправленно, ежедневно. Но, согласитесь, что бывают такие ситуации, когда есть желание, уже поставленная цель - продуманы действия, но находятся какие-то другие, срочные дела, иногда несколько дел и процесс достижения цели все откладывается и откладывается.

Именно в момент постановки цели необходимо принять решение о ее достижении и проявить решительность. Решительность - способность следовать принятым решением. Это очень важное качество, которым отличаются успешные люди. Таким образом, каждый, кто желает иметь жизненный успех, должен развивать в себе решительность - умение находить ответы без всех известных данных, уметь рисковать, делать, выполнять, быть свободным от колебаний, уметь находить решение в любых жизненных ситуациях. Именно решительность и помогает побороть неуверенность в себе, внутренние страхи и сомнения.

У представителей группы F более высокие оценки по шкалам «Осторожность», «Мечтательность», менее выражена «Неустойчивость намерений». Ядром неустойчивости является душевная незрелость, возраст и социальная несамостоятельность испытуемых играет большую роль в принятии решения, выступает на первый план душевная неустойчивость, легкомысленность. Это проявляется в частой смене переживаний, интересов, намерений, увлечений, сложности выбора правильного поступка. Таким людям не дается самодисциплина, они редко доводят до конца начатое дело, отбрасывают длительные, скучные усилия.

Анализ результатов исследования взаимосвязи индивидуально-психологических свойств личности и характеристик принятия решений дает возможность высказать следующие соображения и **выводы**:

1. Современные тенденции в изучении ЛПР отражают переход от констатации структурной иерархии свойств индивидуальности к построения структурно-системных представлений о целостности личности, понимаемой как неповторимость, уникальность и вместе с тем - типичном своеобразии системы свойств и качеств индивидуальности и личности, наиболее полно проявляющихся в регуляции принятия решений.

2. Активный творческий характер принятия решения выражается в «предвзятом» со стороны ЛПР анализе альтернатив через призму внутренних средств и условий деятельности, в ожидаемых результатах последствий вариаций выбора, формировании образа «потребного будущего» и оценке преимуществ соответствующих ему возможных альтернатив.

3. Моделирование принятия решения как формально-динамического процесса по совокупности надситуативных параметров позволяет фиксировать имеющиеся типологические преимущества субъекта с высокой (низкой) определенностью прогноза будущей ситуации. Моделирование принятия решения ЛПР, как решение задачи вероятностного прогнозирования, предоставляет возможность отображения индивидуализированной стратегии принятия решения в целостной структуре индивидуальности в рамках «идеальной модели» синтеза свойств индивидуальности и личности.

4. Выделены свойства индивидуальности, которые обеспечивают реализацию регулятивной функции процесса принятия решения. Это, прежде всего, экстраверсия – интроверсия, сенсорный – интуитивный способ получения информации, умственный – чувственный тип принятия решений, решающий – перцептивный тип взаимодействия со средой, рациональность, склонность к риску, ригидность и импульсивность. Сочетание выделенных характеристик ЛПР обеспечивает устойчивую подсистему взаимодействия со средой при актуализации принятия решений. Значение психологических характеристик ЛПР образует индивидуально своеобразный стиль принятия решений.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Анохин П. К. Проблема принятия решения в психологии и физиологии / Петр Кузьмич Анохин // Проблемы принятия решения. – М.: Наука, 1976. – С. 7-16.

2. Карпов А. В. Психология менеджмента: [учеб. пособ.] / Анатолий Викторович Карпов. – М.: Гардарики, 2004. – 584 с.

3. Карпов А. В. Структурно-функциональная организация процессов принятия групповых решений / Анатолий Викторович Карпов // Вопр. психол. – 2004. – № 1.

4. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений / Юзеф Козелецкий; пер. с польск. Г. Е. Минца и В. Н. Поруса. – М. Прогресс, 1979. – 504 с.

5. Курчиков Л. Н. Неопределенность и определенность / Л. Н. Курчиков. – М., 1972.

6. Санников А. И. Индивидуально-психологические особенности принятия решений / А. И. Санников, И. Г. Макиевская // Актуальні проблеми сучасної психології: матер. міжнар. наук.-практ. конф. мол. учен. та студ. (26 квітня 2012 р.). – Одеса: СМІЛ, 2012. – С. 106–114.

7. Санников О. І. Психологічна система ухвалення рішення / О. І. Санніков // Наука і освіта. Спецвипуск «Психологія особистості: теорія, досвід, практика». – 2010. – №9. – С. 149-152.

8. Стрелков Ю. К. Инженерная и профессиональная психология: [учеб. пособ. для студ. высш. учеб. завед.] / Юрий Константинович Стрелков. – М.: Изд. Центр «Академия», 2001. – С. 116-144.

Подано до редакції 29.08.12
