

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультету управління персоналу, соціології та психології
Кафедри педагогіки та психології**

галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 Психологія

**Освітньо-професійна програма «Економічна та соціальна психологія»
Форма навчання: денна**

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему:

**ЗВ'ЯЗОК ХАРАКТЕРИСТИК ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ З
МЕТАКОГНІТИВНИМИ ТА ОСОБИСТІСНИМИ ВЛАСТИВОСТЯМИ
ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ**

здобувачки Гоменюк Анни Миколаївни

(підпис)

Науковий керівник: к. псих. н., доцент
Ліна КОЛЕСНІЧЕНКО
(підпис)

**Кваліфікаційна магістерська робота допущена до захисту в
Екзаменаційній комісії з атестації здобувачів вищої освіти**

Завідувачка кафедри: д-р пед.н., проф.
_____ Марина АРТЮШИНА
(підпис)

Київ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I Теоретичний аналіз підходів до процесу прийняття рішення, метакогнітивних та особистісних властивостей	7
1.1. Аналіз теоретичних підходів до розуміння процесу прийняття рішень.....	7
1.2. Характеристика метакогнітивних властивостей.....	14
1.3. Характеристика особистісних властивостей.....	18
Висновки до розділу I.....	27
РОЗДІЛ II Адаптація психодіагностичної методики «Decisional conflict scale» O'Connor на українській вибірці.....	29
2.1. Методика та організація дослідження.....	29
2.2. Результати дослідження та їх обговорення.....	31
Висновки до розділу II.....	42
РОЗДІЛ III Емпіричне дослідження зв'язку характеристик прийняття рішень з метакогнітивними та особистісними властивостями персоналу організації.....	44
3.1. Опис процедури та вибірки емпіричного дослідження.....	44
3.2 Аналіз й інтерпретація отриманих даних емпіричного дослідження.....	50
Висновки до розділу III.....	65
ВИСНОВКИ	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	75

ВСТУП

Актуальність дослідження. Людина по своїй природі кожен день стикається з прийняттям рішень, ці рішення можуть бути значними чи не значними, проте на роботі кожне рішення має значну вагу і може вплинути на роботу усієї організації. Зараз українці кожен день стикаються з новими вимогами, правилами та подіями, що можуть змінити весь робочий процес та й життя взагалі. З огляду на це, дослідження зв'язків тих чи інших властивостей на прийняття рішення є на нашу думку важливим адже дозволить керівникам зрозуміти, що відчувають співробітники та допомогти їм полегшити процес прийняття рішень та покращити ефективність прийнятих рішень.

У зарубіжній психології процес прийняття рішень досліджувався такими науковцями, як У. Джеймс, К. Левін, Д. Келлі, А. Адлер, Р. Мей. У вітчизняній психології дослідженням прийняття рішень займалися такі вчені, як І. Єрмаков, В. Нечипоренко, Д. Пузіков, Л. Сохань, Ш. Бюллер. Визначенням зв'язків толерантності до невизначеності та специфічних особливостей особистості займалися С. Баднер, А. МакДональд, Д. Макклейн, Р. Нортон, Е. Френкель-Брунсвік, Р. Холман. Проблемою психологічної гнучкості займалися такі закордонні дослідники, як С. Гейс, К. Штротсаль, К. Вілсон, Ф. Браун, Д. Гілард, М. Тухіг, М. Левін, К. Онг та Д. Веструп. Вивченням метакогнітивних здібностей займалися такі вчені як А.Браун, Дж.Вілсон, Дж.Флейвелл та інші. Дослідженням метакогніцій в психології займалися такі вчені, як Т. Нельсон, Л. Наренс, Дж. Флавелл, Дж. Данлоскі., Дж. Меткалф.

Кваліфікаційна робота досліджує важливість особистісних факторів у процесі прийняття рішень в умовах сучасного швидкого та безперервного змінення навколишнього світу. Зокрема, робота зосереджується на впливі інтолерантності до невизначеності, психологічної гнучкості, метакогніції й

метакогнітивних здібностей на ефективність прийнятих рішень та уникнення конфліктів, що можуть виникнути в їхньому результаті. Основна гіпотеза роботи передбачає, що ці особистісні чинники пов'язані з особливостями процесу прийняття рішень та зменшенню можливості виникнення конфліктів у процесі їх прийняття.

З огляду на широкий спектр застосувань отриманих результатів, дослідження є актуальним для організаційного управління, навчання, розвитку персоналу та різних організаційних контекстів. Висновки роботи мають сприяти розвитку сучасних підходів до управління та підтримки персоналу в умовах постійних змін у сучасному бізнес-середовищі.

Об'єкт дослідження: процес прийняття рішень

Предмет дослідження: зв'язок характеристик прийняття рішень з метакогнітивними та особистісними властивостями персоналу організації

Мета дослідження: дослідити особливості зв'язку характеристик прийняття рішень з метакогнітивними та особистісними властивостями персоналу організації

Завдання дослідження:

1. Проаналізувати літературні джерела з досліджень процесу прийняття рішень, метакогнітивних та особистісних властивостей.
2. Адаптувати англomовну методику «Decisional conflict scale» O'Connor на українській вибірці на українській вибірці;
3. Дослідити зв'язок характеристик прийняття рішень з метакогнітивними та особистісними властивостями персоналу організації
4. Проаналізувати отримані дані щодо зв'язку характеристик прийняття рішень з метакогнітивними та особистісними властивостями персоналу організації.

Методи дослідження:

Теоретичні: (аналіз літературних джерел, синтез, індукція, дедукція, систематизація, порівняння, узагальнення);

Емпіричні: характеристики прийняття рішень : «Шкала конфлікту рішень» (О. Коппог: адаптована А. Солонько, Л. Колесніченко); «Шкала загального стилю прийняття рішень Скотта і Брюса» (S. Skott, R. Bruce: адаптована А. Сіненко, О. Савченко); метакогнітивні властивості: «Шкала самооцінки метакогнітивних здібностей (MSAS)» адаптовано О. Савченко, Д. Лавриненко); «Опитувальник метакогніцій-30 (MCQ-30)» адаптовано О. Савченко, Д. Лавриненко); особистісні властивості: «Багатофакторний запитальник для вимірювання психологічної гнучкості – коротка форма (MPFI)» (J. Rolffs, R. Rogge, K. Wilson; адаптовано О. Савченко, Д. Лавриненко); «Шкала інтолерантності до невизначеності» (Н. Карлетон: адаптовано Г. Громова)

Методи математичної статистики: (відсотковий та кореляційний аналіз засобами SPSS та MS Excel, критерій Фергюсона; експлуаторний факторний аналіз; критерій Кронбаха; t-критерій Пірсона; U-критерій Манна-Уїтні засобами SPSS)

Теоретична та практична значущість отриманих результатів:

- узагальнені та систематизовані підходи до розуміння процесу прийняття рішення;
- визначені характеристики прийняття рішень персоналом організації;
- адаптовано методику «Decisional conflict scale» O'Connor на україномовній вибірці, яку можна буде у подальшому використовувати в емпіричних дослідженнях;
- визначені особистісні та метакогнітивні властивості, які пов'язані з процесом прийняття рішень;
- встановлені взаємозв'язки між характеристиками прийняття рішень та інтолерантністю до невизначеності і психологічною гнучкістю;

- встановлені взаємозв'язки між характеристиками прийняття рішень та метакогнітивними властивостями.

Апробація результатів дослідження:

- Результати дослідження повідомлялись на 90-тій щорічній студентської наукової конференції «Інноваційні проекти для післявоєнного відновлення та розвитку України» (11 травня 2023 р. м. Київ, КНЕУ ім.В.Гетьмана). Надруковані тези «Зв'язок прийняття рішень з особистісними та метакогнітивними аспектами» в збірці «Збірник доповідей Ювілейної 90-ї щорічної студентської наукової конференції «Інноваційні проекти для післявоєнного відновлення та розвитку України» (17 квітня — 20 травня 2023 р. м. Київ, КНЕУ ім.В.Гетьмана)».

- Результати дослідження повідомлялись на III Всеукраїнській науково-практичній конференції «Економічна поведінка молоді: конструктивні форми та девіації» (30 листопада 2023 р., м. Київ, КНЕУ ім. В. Гетьмана). Надруковані тези ««Decisional conflict scale» O'Connor адаптація на україномовній вибірці» в збірці «Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економічна поведінка молоді: конструктивні форми та девіації» (30 листопада 2023 р., м. Київ, КНЕУ ім. В. Гетьмана)».

Структуру нашої магістерської роботи складають: 3 розділи, 7 підрозділів, 3 проміжні та загальний висновок, список використаних джерел (59 аспектів) та 1 додаток.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ, МЕТАКОГНІТИВНИХ ТА ОСОБИСТІСНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ

1.1. Аналіз теоретичних підходів до розуміння характеристик прийняття рішень

У зарубіжній психології процес прийняття рішень вивчався як рішення, що приймається розумом, волею, випадковим імпульсом і страхом (У. Джеймс), в психологічних теоріях в цій області як вибір різних цінностей (К. Левін), в психології концепції особистісних структур як частина циклу досвіду (Д. Келлі), як проекція життєвого стилю (А. Адлер) У вітчизняній психології прийняття рішень вивчалось як прояв особистісної активності в контексті життєтворчості особистості (І. Г. Єрмаков, В. В. Нечипоренко, Д. О. Пузіков, Л. В. Сохань); конструювання життєвих шляхів (Ш. Бюллер, П. Жан Панок, Г. Рудь, В. М. Ямницький та ін.).

У свої роботі зібравши багато визначень разом ми керуємось ідеєю, що прийняття рішень – це структурований підхід до вирішення завдань або досягнення поставлених цілей, який містить в собі збір і аналіз інформації, розгляд можливих варіантів дій і вибір найефективнішого рішення. Цей процес містить в собі різні зовнішні і внутрішні фактори.

Зовнішні фактори:

- Економічні умови: Стан економіки, фінансові труднощі чи процеси на ринку можуть впливати на прийняття рішень.
- Політичні чинники: Зміни у політичних умовах або законодавстві можуть вимагати адаптації стратегій.

- Соціокультурні аспекти: Суспільні та культурні тенденції можуть впливати на сприйняття продуктів або послуг.

Внутрішні фактори:

- Кадрові ресурси: Наявність та навички персоналу, їхня мотивація і здатність виконувати завдання.
- Фінансові обмеження: Бюджетні обмеження або доступність фінансування для реалізації рішень.
- Технічні можливості: Доступність та стан технічних засобів, технологій та інфраструктури.
- Організаційна культура: Цінності та підходи в організації, які можуть впливати на прийняття рішень.
- Стратегічні цілі: Визначені мети та стратегії організації.

Загалом рішення – це результат інтелектуальної діяльності людини, що призводить до певного результату або необхідної дії. Рішення - це момент часу, в який робиться вибір між альтернативними і, в принципі, конкуруючими можливостями. Особа, що приймає рішення - це особа або група осіб, які приймають рішення. Завдання для прийняття рішення - це завдання, яке можна сформулювати в термінах цілей, засобів і результатів.

У процесі прийняття рішень може виникнути конфлікт прийняття рішень, що є станом невизначеності щодо вибору дій, які потрібно здійснити. Особи, які перебувають у конфлікті прийняття рішення, можуть виявити труднощі з вибором і з можливими небажаними наслідками альтернатив [35].

У науці існують різні типи прийняття рішень:

- Організаційні рішення - це вибір, який мають зробити особи, що приймають рішення, для того, щоб виконати свої посадові обов'язки.
- Запрограмоване рішення - це результат застосування певної послідовності кроків або дій, наприклад, при розв'язанні математичної формули

(завдання, яке повторюється з певною закономірністю, здебільшого використовується в технічних галузях).

- Непрограмне прийняття рішень: визначення цілей організації, підвищення якості продукції, розробка адміністративних структур, мотивація підлеглих (необхідне в ситуаціях, які є дещо новими, внутрішньо не структурованими або пов'язаними з новими факторами).

- Інтуїтивне прийняття рішень - це вибір, зроблений на основі відчуття ("інсайту", "шостого чуття"), що він є правильним.

- Раціональні рішення - це вибір, що ґрунтується на знаннях і накопиченому досвіді. Міркування за аналогією корисні як основа для прийняття організаційних рішень, оскільки багато організаційних ситуацій повторюються. Раціональне прийняття рішень не залежить від минулого досвіду і обґрунтовується об'єктивним аналітичним процесом.

Ситуації, в яких приймаються рішення, мають такі структурні елементи: проблемна ситуація, подія прийняття рішення, мета, керівництво, варіанти рішень, обмеження та зовнішнє середовище. Цілі - одна з найскладніших і водночас одна з найстаріших категорій. Вони відображають завдання системи і не є детермінованими. Цілі визначаються напрямками та завданнями. У часовому вимірі цілі поділяються на тактичні, макро- та ідеальні.

Наука про вибір найкращого варіанту як окрема дисципліна «Теорія прийняття рішень (ТПР)» сформувалася відносно недавно, на початку 1960-х років. Тоді ж було поставлено головну мету - раціоналізувати процес прийняття рішень. Математичні методи прийняття рішень отримали значний розвиток у фундаментальних працях, присвячених теорії ігор та економічній поведінці, опублікованих у 1944 році відомим математиком Джоном фон Нейманом та економістом Оскаром Моргенштерном. Ця теорія дає рекомендації, як робити раціональний вибір в економіці в умовах невизначеності та ризику. Такі ситуації

часто зустрічаються в економіці, і конкуренція між фірмами може бути проаналізована з точки зору теорії ігор. У політиці боротьбу між лідерами, партіями та коаліціями також можна розглядати як різновид гри. Пізніше були розроблені прикладні статистичні теорії прийняття рішень, які дозволяють аналізувати і вирішувати широкий спектр управлінських проблем з обмеженими ризиками (проблеми відбору, розміщення, розподілу і т.д.). Невизначеність і суб'єктивні аспекти прийняття рішень дуже вдало врахував апарат теорії нечітких множин, запропонований Л. Заде, який у 1965 році написав фундаментальну працю про нечіткі множини. Це визначило новий науковий напрям у цій галузі, і з'явилося багато публікацій, багато з яких були присвячені практичним застосуванням.

Практичний досвід, накопичений в області проблем прийняття рішень, показує, що найбільш складними і важливими аспектами цих проблем часто є ті, які безпосередньо не пов'язані з процесом прийняття рішень.

- ознайомлення експертів та осіб, які приймають рішення, з проблемою, яку необхідно вирішити;
- встановлення спільної мови спілкування для різних груп експертів та осіб, які приймають рішення;
- узгодження поглядів та думок різних груп експертів та осіб, які приймають рішення;
- визначення реальної мети проблеми та формулювання проблеми.

Існують різні підходи до прийняття рішень [2]. **Американський стиль прийняття** управлінських рішень передбачає наступні прийоми:

У процесі вирішення проблеми американський фахівець враховує все, що пов'язано з процесом прийняття рішення і впливає з нього. Кількість етапів у процесі прийняття рішення визначається самою проблемою.

Діагностика проблеми. Першим етапом є виявлення причин труднощів або наявності можливостей, що допомагає визначити проблему в цілому. Для цього збирається та аналізується інформація (внутрішня та зовнішня). На цьому етапі менеджери намагаються уникати інформаційного перевантаження і збирати лише релевантну інформацію (відповідну до проблемної ситуації).

Встановлення обмежень та критеріїв прийняття рішень. На цьому етапі визначається сфера або діапазон, в межах якого будуть прийматися управлінські рішення. Обмеження, пов'язані з доступністю ресурсів, конкуренцією, здатністю відповідати критеріям тощо, змінюють варіанти залежно від ситуації та конкретного менеджера.

Визначення альтернатив. Обирається найкраща альтернатива для вирішення проблеми.

Оцінка альтернатив. Визначаються переваги, недоліки та ймовірності кожної альтернативи.

Вибір альтернатив. Обирається найбільш раціональна з них.

Практика американських менеджерів показує, що прийняти найкраще рішення в умовах дефіциту часу досить складно.

У **німецькому стилі** прийняття управлінських рішень процес прийняття рішень розглядається як невід'ємна частина процесу планування і контролю і включає наступні етапи

Формулювання проблеми включає наступні етапи: дослідження і формулювання проблеми, виявлення негативних симптомів, вивчення випадків і постановка цілей, формулювання критеріїв прийняття рішень, встановлення меж, організація процесу прийняття рішень.

Збір інформації. Визначаються проблеми, порівнюються можливі дії та робиться попередній вибір.

Оцінювання. Визначаються передумови для реалізації рішення, оцінюються результати та аналізуються ризики.

Прийняття рішення. Визначаються найкращі варіанти реалізації рішення та проводиться операційний аналіз плану (встановлення термінів, фінансування тощо).

Хоча **японці** відійшли від існуючих теорій прийняття рішень, на практиці прийняття рішень є ефективним, що пояснюється власною культурою суспільства.

Розробка альтернатив і вибір найкращого рішення. На цьому етапі розробляються різні варіанти вирішення проблеми та обирається найкращий.

Формулювання проблеми. Різні групи експертів беруть участь у визначенні, аналізі та формулюванні проблем. Після досягнення консенсусу розпочинається етап реалізації проблеми.

Валідація. На основі найкращих варіантів готується звіт, який представляється вищому керівництву. На цьому рівні рішення розглядаються та затверджуються за допомогою експертів.

Впровадження. Рішення реалізуються дуже швидко, оскільки вони були детально обговорені на етапі підготовки. Оскільки рішення приймаються одноголосно, кожен зацікавлений у їх виконанні. На відміну від класичної теорії управління, яка формулює принцип єдиноначальності, в японській системі відповідальність за прийняття рішень лежить на групі, а не на індивідуумі. Жодна особа не вважається такою, що має особисті повноваження щодо прийняття рішень.

Характеристика японської системи: Перший етап - підготовка документа, другий етап - розповсюдження документа серед усіх зацікавлених сторін, третій етап - затвердження керівництвом з урахуванням зауважень.

Український стиль прийняття управлінських рішень передбачає, що спочатку визначається або формулюється проблема, визначаються умови та фактори, що впливають на неї, потім формулюються рішення та обираються найкращі з них.

Тому не тільки в економіці, але й у таких сферах суспільної діяльності, як політика та соціальне управління, системний аналіз проблем все частіше використовується для більш точного аналізу можливостей раціонального вибору та вирішення проблем на основі побудови математичних моделей у поєднанні з практичним досвідом, здоровим глуздом та інтуїцією. У міру ускладнення проблем з'явилися різні напрямки ТПР, які вирішують завдання аналізу можливих варіантів дій і пошуку оптимального, так би мовити, найкращого вирішення проблеми за наявних умов. Сьогодні теорія прийняття рішень здебільшого використовується для аналізу проблем, які можуть бути сформульовані відносно легко і чітко, а результати дослідження можуть бути відповідним чином інтерпретовані. Необхідність застосування інструментів і методів ТПР в управлінні очевидна: наприклад, при проектуванні складних технічних і організаційних систем, плануванні міського розвитку, виборі регіональних програм економічного та енергетичного розвитку, організації нових економічних зон. Стрімкий розвиток і ускладнення економічних відносин, виявлення взаємозалежностей між деякими складними процесами і явищами, які раніше здавалися не пов'язаними один з одним, стрімко ускладнюють прийняття обґрунтованих рішень. Вартість прийняття рішень зростає, наслідки помилок стають все більш серйозними, а покладання на професійний досвід та інтуїцію не завжди призводить до вибору найкращої стратегії. Роботи українського вченого О. Івахненка добре відомі в усьому світі. Він запропонував і розробив метод групової дискусії, який використовується в різних галузях. С.М. Михаревич та І.В. Сергієнко досягли великих успіхів у галузі дискретної оптимізації, а В.П.

Градун зробив значний внесок у розвиток теорії прийняття рішень та евристичних методів дослідження рішень у складних середовищах.

1.2. Характеристика метакогнітивних властивостей

У процесі дослідження метакогнітивні властивості були розділена на два види, а саме метакогнітивні здібності та метакогніції. Метакогнітивні здібності означають здатність людини ефективно контролювати та керувати своєю мисленнєвою діяльністю, включаючи постановку цілей, планування дій, контроль та оцінку їх ефективності. Також деякі вчені вкладають в сутність метакогнітивних здібностей процес метапізнання, що є здатністю думати про те, що ми знаємо, наші знання про когнітивні процеси людини і про те, як використовувати ці знання для належного управління цими процесами. Це важлива особливість нашого когнітивного репертуару [26; 28; 39].

Під метакогніцією (метакогнітивними процесами) зазвичай розуміють складні, багаторівневі та системно організовані психічні утворення, призначенням яких є регуляція, координація та узгодження первинних (спрямованих на осмислення навколишньої дійсності) когнітивних процесів. Поняття "метакогніція" було вперше введено наприкінці 20 століття Д. Флавеллом (1976) і визначено ним як сукупність знань людини про характеристики власної когнітивної сфери та способи управління нею. Д. Флавелл визначив компоненти метакогніції як метакогнітивні знання, метакогнітивний досвід, метакогнітивні цілі та стратегії [28].

Метакогнітивна компетентність (лат. meta - на, над; cognitio - пізнання, вивчення, усвідомлення) - це особиста здатність "розуміти" когнітивні стратегії та методи. Термін "когніція" означає здатність мисленнєво сприймати та обробляти зовнішню інформацію.

Перші два компоненти є рефлексивними утвореннями, які дозволяють суб'єкту рефлексувати і контролювати хід своєї інтелектуальної діяльності; метакогнітивні знання Д. Флавелл визначає як галузь "світових" знань, пов'язаних з пізнавальною діяльністю (цілями, завданнями і діями), знаннями про особистісні особливості сприйняття, пам'яті і вирішення проблем. Метакогнітивний досвід - це свідомий досвід, пов'язаний з ментальними процесами. Метакогнітивні цілі та стратегії - це процеси, спрямовані на контроль і регулювання пізнання. На думку Д. Флавелла, це різниця між когнітивними процесами, яку необхідно усвідомити [29].

А. Браун визначає метапізнання як "знання про власні знання" Дослідження А. Брауна щодо метапізнання є визначними. На думку цього дослідника, метапізнання включає дві широкі категорії: когнітивне знання, тобто сукупність видів діяльності, що включають свідому рефлексію над когнітивними діями та здібностями; і регуляцію пізнього навчання, тобто сукупність видів діяльності, що вимагають механізмів саморегуляції [14].

Д. Рідлі, П. Шітц, Р. Гланц та С. Вайнштейн визначають метакогніцію як процес свідомого вивчення свого мислення та використання рефлексії для усвідомлення стратегій мислення. Метапізнання включає планування, вибір стратегій діяльності та моніторинг когнітивної активності [49].

Д. Вілсон виділяє три компоненти метакогніції: метакогнітивна обізнаність - знання про власні стратегії навчання; метакогнітивна оцінка - судження про свої розумові здібності, обмеження та потреби в конкретних ситуаціях; метакогнітивна адаптація - відбувається, коли суб'єкт змінює своє мислення [57].

Однією з найважливіших концепцій метакогнітивної компетентності у вітчизняній психології є концепція інтелекту. Воно включає в себе рівень і тип мимовільного інтелектуального контролю, довільний інтелектуальний контроль - здатність ставити цілі, визначати способи їх досягнення, впорядковувати дії і

контролювати результати, а також метакогнітивну обізнаність - інтроспективні уявлення про особистість людини, що забезпечують когнітивні стилі.

Однією з моделей метапізнання є ієрархічна модель С. Тобіаса та Т. Еверсона. На думку цих авторів, метакогніції - це комплекс навичок, знань про когнітивні процеси, моніторинг когнітивних і навчальних процесів та контроль над ними. Ці компоненти утворюють ієрархічну модель, де метакогнітивна навичка моніторингу інформації є передумовою для інших метакогнітивних навичок, а метакогнітивний контроль є важливим компонентом на всіх рівнях цієї ієрархічної моделі [53].

Р. Стамберг також виділяє конкретні метакомпоненти у своїй "Ієрархічній моделі інтелекту". Метакомпоненти - це процеси, які керують і координують поточну обробку інформації, включаючи розпізнавання існування проблеми, розпізнавання і вибір можливих рішень, вибір стратегій, вибір ментальних репрезентацій, розподіл наявних ресурсів, контроль процесу розв'язання проблеми та оцінку ефективності отриманих результатів. У теорії Р. Стамберга мета-компонент - це компонент вищого рівня, який контролює компоненти продуктивності та засвоєння знань [52].

Також вітчизняні дослідники розглядають поняття "метапізнання" та виділяють п'ять груп механізмів метакогнітивної координації: когнітивні метапродукти, уявні метапроцеси, метапроцеси вербалізації та комунікації, евристики мислення та прийняття рішень, навмисні, особистісні та довільні контекстоутворювальні процеси.

Метакомпетентності можуть розглядатись в полі, метакогнітивних компетентностей, метарегуляторних компетентностей, метамотиваційної регуляції та метаемоційного контролю.

Досліджуючи метакогніцію, деякі вітчизняні вчені стверджували, що для оцінки інтелектуальних здібностей особистості важливими є не лише

характеристики "аналітичних" (когнітивних) процесів, але й характеристики "інтегративних психічних процесів" (таких як цілепокладання, планування, прогнозування, прийняття рішень).

Існує також інший кут розуміння де під метакогніцією розуміють знання суб'єкта про загальну пізнавальну діяльність і когнітивні характеристики, а також сукупність психічних процесів, що забезпечують саморегуляцію пізнавальної діяльності. До структури метакогніції науковці включають такі компоненти: цілепокладання, програмування поведінки та контроль поведінки.

Незважаючи на те, що поняття "метакогнітивна компетентність" широко досліджується, досі не існує чіткого та єдиного розуміння структури та змісту метакогніції. Для більш детального розуміння цього поняття важливо наголосити на поєднанні двох найважливіших складових метакогнітивної компетентності: особистісних якостей індивіда та здатності контролювати і регулювати інтелектуальну діяльність. Таким чином, метакогнітивна компетентність - це здатність людського розуму максимально точно контролювати і координувати пізнавальну діяльність (постановка цілей, планування діяльності, контроль і оцінка ефективності діяльності). На кожному етапі результат маніпуляції залежить від індивідуальних особливостей суб'єкта.

Оцінка цієї навички є делікатним питанням. Зазвичай обирається базове когнітивне завдання (завдання типу I), а потім учасників просять повідомити, наскільки добре, на їхню думку, вони його виконали (завдання типу II, звіт про впевненість). Порівнюючи відповіді на обидва завдання, можна оцінити метакогнітивні здібності учасників. Хоча метакогніції в принципі не залежать від навичок виконання завдань типу I (від низькорівневих перцептивних суджень до завдань вищого когнітивного рівня, таких як пам'ять і вирішення проблем) [10; 42; 50; 59], прямі звіти про впевненість у собі можуть сплутати ці два завдання. Наприклад, коли завдання типу I є надзвичайно простими, звіти типу II, як

правило, показують високу довірчу похибку, що перешкоджає точному оцінюванню метапізнання. Навіть коли існує розумний діапазон виконання завдань типу I, нелегко виділити єдиний показник, який безпосередньо вимірює метакогнітивні здібності, з відповідей типу I і типу II [30; 41]. Така плутанина може призвести до неправильної інтерпретації метакогнітивних здібностей учасників.

У контексті прийняття рішень, що є складним та багатогранним процесом, метакогнітивні здібності можуть бути корисні, оскільки вони допомагають здійснити більш об'єктивний та ефективний аналіз інформації та зменшити вплив емоцій і побічних факторів на процес прийняття рішень. Крім того, використання метакогніції може сприяти запобіганню помилкам та підвищенню ефективності у прийнятті рішень.

У сучасних умовах люди все частіше стають уважнішими до своїх прийнятих рішень і їх наслідків. Оскільки прийняття рішень вимагає критичного мислення та аналізу інформації, використання метакогніції та метакогнітивних здібностей може сприяти розробці стратегій управління цими процесами, спрощуючи сам процес прийняття рішень та зменшуючи внутрішні ресурси, витрачені на цей процес.

1.3. Характеристика особистісних властивостей

Під час дослідження особистісних властивостей нами було виділено психологічну гнучкість та інтолерантність до невизначеності.

Психологічна гнучкість - це схильність реагувати на ситуації таким чином, щоб підтримувати цінні цілі. Психологічна гнучкість особливо корисна, коли в процесі досягнення цілей виникають труднощі, які спричиняють страждання. У терапії прийняття і прихильності психологічна гнучкість вважається вершиною емоційного здоров'я і благополуччя. Зростаюча кількість досліджень показує, що

психологічна гнучкість призводить до психологічних переваг і адаптивних змін у поведінці.

Кашдан і Роттербург (2010) визначають психологічну гнучкість як здатність людини адаптуватися до мінливих вимог ситуації, переосмислювати і реорганізовувати когнітивні ресурси. Психологічна гнучкість охоплює широкий спектр людських здібностей, включаючи здатність розпізнавати та адаптуватися до різноманітних ситуативних вимог; змінювати свій репертуар думок і поведінки, коли ці стратегії ставлять під загрозу особисте або соціальне функціонування; підтримувати баланс між важливими сферами життя; усвідомлювати, бути відкритим і дотримуватися поведінки, що відповідає глибоко укоріненим цінностям. Багатьом психопатологіям бракує цієї гнучкості. Щоб отримати більш цілісне розуміння, дослідження інтегрують вивчення регуляції емоцій, усвідомленості, прийняття, соціальної психології, психології особистості та нейропсихології [36].

Фундаментальні дослідження дають уявлення про природу, кореляції та наслідки психологічної стійкості, тоді як прикладні дослідження деталізують перспективні втручання. Всюди акцент робиться на динамічному підході, який може зафіксувати цей мінливий конструкт у реальному світі. У багатьох випадках когнітивна гнучкість являє собою ментальну здатність людини адаптувати мислення та увагу у відповідь на зміну цілей і зовнішніх стимулів [6]. Зокрема, дослідники визначають це поняття як здатність перемикати і змінювати потік мислення та уваги між різними завданнями або процесами, часто у відповідь на зміну правил або вимог експерименту [55]. Наприклад, у завданні на сортування карток дитина вважається когнітивно гнучкою, якщо вона може успішно змінювати принципи сортування (наприклад, колір фігур на картках, форму фігур, кількість фігур). У більш широкому сенсі когнітивну гнучкість можна

визначити як здатність людини адаптувати свої думки при переході від старої ситуації до нової та долати звичні реакції і думки в нових ситуаціях [28, 33].

Отже, якщо людина може подолати раніше набуті звички та судження (коли цього вимагає нова ситуація), то вважається, що вона володіє когнітивною гнучкістю. Нарешті, когнітивна гнучкість включає в себе здатність розглядати два аспекти об'єкта, ідеї або ситуації одночасно. Наприклад, дитина вважається когнітивно гнучкою, якщо вона може обирати категорії на основі кольору та форми у завданні на сортування карток (тобто, якщо вона може враховувати обидва параметри одночасно). Аналогічно, когнітивно гнучка людина - це та, яка усвідомлює всі можливі варіанти та альтернативи в будь-якій ситуації і розуміє їх одночасно [12]. Вчені сходяться на загальному визначенні, що когнітивна гнучкість - це компонент виконавчої функції, а саме когнітивної системи високого рівня, яка здатна контролювати процеси мислення людини [12]. Виконавча функція також включає інші аспекти когнітивних здібностей, такі як:

- Гальмування;
- Пам'ять;
- Емоційна;
- Стабільність;
- Планування;
- Організація.

Когнітивна гнучкість значною мірою пов'язана з деякими з цих здібностей, такими як гальмування, планування та робоча пам'ять [55]. Таким чином, людина вважається когнітивно гнучкою, якщо вона здатна гальмувати (пригнічувати) неважливі параметри стимулу, щоб зосередитися на більш важливих (наприклад, не звертати увагу на колір об'єкта, а зосередитися на його формі). У цьому сенсі вони перевершують інших у плануванні, організації та реалізації особистих стратегій пам'яті. Когнітивна гнучкість також пов'язана зі здатністю справлятися

з викликами в різних ситуаціях. Наприклад, люди, які можуть швидко змінювати траєкторію своїх думок в залежності від ситуації, менш схильні зосереджуватися на стресових факторах у цій ситуації [55]. Більш конкретним терміном є психологічна гнучкість, яку іноді називають гнучкістю мислення.

Психологічна гнучкість дозволяє людям легко адаптуватися до різних життєвих ситуацій і швидко приймати рішення. Гнучкість мислення - це здатність людини діяти і мислити, не будучи обмеженою раніше засвоєними шаблонами або стереотипами. Важливо уточнити, що протилежністю гнучкості є інертність (в'язкість) або ригідність мислення. Гнучкість мислення проявляється у здатності швидко переходити від одного способу вирішення проблеми до іншого, змінювати тактику або стратегію вирішення проблеми, знаходити нові нестандартні способи дій при зміні обставин або долати існуючі стереотипи. На думку С. Гайса, психологічна гнучкість - це готовність відчувати себе в повному контакті з теперішнім моментом, щоб переслідувати свої цілі та цінності, не втручаючись у внутрішні переживання [32]. Феномен психологічної гнучкості також стосується того, як ми сприймаємо свій внутрішній і зовнішній світ і як ми бачимо події в різних сферах нашого життя. Вона проявляється в тому, як ми використовуємо наявні ресурси для досягнення наших цілей. Життєстійкість проявляється в тому, як ми реагуємо на зміни, що відбуваються в нашому оточенні.

У сучасному світі люди піддаються несподіваним і різким змінам і часто живуть у стані стресу. Стрес має великий вплив на здоров'я людини і може спровокувати психосоматичні захворювання. Індивідуальні реакції та сприйняття стресорів і стресових ситуацій ініціюють ланцюгову реакцію, яка може мати негативний або позитивний вплив на організм, залежно від сприйняття. У разі негативного сприйняття послаблюється імунна система і людина стає більш вразливою до різних захворювань. У випадку позитивного

сприйняття - навпаки, оскільки ланцюгова реакція включає хімічні та біологічні процеси за участю інших нейромедіаторів і гормонів. Відсутність гнучкості мислення може призвести до безвихідних ситуацій для людей, коли насправді може знадобитися відійти від засвоєних моделей поведінки та стереотипів. Продовження звичної поведінки та мислення може призвести до бажання "втекти від реальності", що може проявлятися в адикціях (відеоігри, азартні ігри, куріння, алкогольна та наркотична залежність). Психологічна гнучкість також може допомогти в описаних вище ситуаціях. Стійкість дозволяє людям мислити ширше та об'єктивніше, а також критично оцінювати поточну ситуацію. Важливо, що люди з більшою психологічною гнучкістю мають набагато нижчий рівень тривожності. Це пов'язано з тим, що страх виникає тоді, коли люди відчують брак інформації.

Наприкінці 1990-х років у психотерапії з'явився новий метод роботи - АПТ (терапія прийняття і прихильності), який спрямований на зміну реакцій у різних ситуаціях через призму широкої роботи над установками та іншими факторами. Це клінічно перевірена модель поведінкової психотерапії, яка використовує концепції прийняття та усвідомленості як ключові елементи терапевтичного процесу. Поєднуючи їх зі стратегіями зміни поведінки, модель спрямована на підвищення психологічної стійкості та покращення якості життя. В АКТ психологічна гнучкість визначається як свідомий контакт з теперішнім моментом і здатність структурувати свою поведінку відповідно до цінностей, які людина обирає в даному контексті. Нижче наведено кілька прикладів психологічної стійкості в АСПП американського психолога С. За словами Хейса, в АКТ-терапії використовуються метафори, парадокси і медитація на усвідомленість, а також ряд вправ і ціннісно-орієнтованих інтервенцій АКТ використовує шість ключових принципів, які допомагають людям розвинути психологічну стійкість. Розділення - навчання технікам, які зменшують схильність до повторення думок,

образів, почуттів і спогадів; Прийняття - розвиток здатності приймати свої думки, не борючись з ними; Занурення в теперішній момент - усвідомлення того, що відбувається тут і зараз, підвищення відкритості, допитливості та сприйнятливості; Спостереження за собою - розвиток трансцендентного відчуття себе, незмінного континууму усвідомлення; і Цінності - відкриття того, що є найважливішим для справжнього "я"; Свідома дія - постановка та відповідальна реалізація цілей відповідно до цінностей. Для кожного принципу є своя методика, вправи, домашні завдання та метафори. Працюючи з Гексафлексом, ви можете переходити від одного принципу до іншого або комбінувати їх. Інструментарій дуже широкий і універсальний, що дозволяє психологам працювати в будь-якому напрямку при роботі з клієнтами. [54]. Тому в нашому дослідженні ми будемо спиратися на визначення психологічної гнучкості як готовності відчувати себе в русі до своїх цілей і цінностей, у повному контакті з теперішнім моментом, без перешкод з боку внутрішніх переживань. Вона проявляється в тому, як ми використовуємо наявні в нашому розпорядженні ресурси для досягнення наших цілей. Життєстійкість проявляється в наших реакціях на зміни, які відбуваються в нашому оточенні.

Сьогодні існують терапії для підвищення психологічної стійкості та покращення якості життя. Психологічна гнучкість відіграє важливу роль у процесі прийняття рішень і вимагає постійної адаптації до нових ситуацій та вибору найкращого варіанту. Дослідження показують, що існує важливий зв'язок між психологічною гнучкістю та прийняттям рішень. Психологічна гнучкість може також включати когнітивну реструктуризацію, яка впливає на адаптацію людини до ситуацій, що вимагають прийняття рішень, і вплив зовнішніх факторів на вибір варіантів при прийнятті рішень.

Невизначеність є нормальною частиною життя: ми ніколи не можемо бути впевнені на 100% у тому, що станеться далі. Багато людей добре відчують

невизначеність і живуть там, де шукають хвилювань: вони часто мають високі оцінки за параметрами «відкритості досвіду». Інші люди вважають невизначеність неприязною, стресовою або занепокоєною, і вони не так добре функціонують у невизначених ситуаціях. Вони можуть мати негативні переконання щодо невизначеності та можуть намагатися уникнути її або використовувати стратегії, щоб спробувати її контролювати чи усунути. Психологи називають ці реакції «нетерпимістю до невизначеності». Зазвичай вживані метафори свідчать про те, що люди, нетерпимі до невизначеності, поведуться так, ніби вони мають фобію невизначеності або так, ніби у них «алергія на невизначеність».

Інтолерантність до невизначеності (або несигурності) - це психологічна особливість, що описує ступінь комфорту чи дискомфорту людини перед невизначеністю чи непередбачуваністю в ситуаціях. Це властивість особистості, яка визначає, наскільки людина може терпіти невизначеність і відчувати стрес в невизначених ситуаціях. Інтолерантність до невизначеності можна розглядати як диспозиційну характеристику, яка є результатом набору негативних переконань щодо невизначеності та її наслідків [25]. Інтолерантність до невизначеності (ІН) стосується того, як люди сприймають і реагують на непередбачувані ситуації та передбачає схильність негативно реагувати на емоційному, когнітивному та поведінковому рівнях на невизначені ситуації та події [22]. Характеристики нетолерантного характеру є такими:

- сприйняття невизначеності як джерела загрози;
- схильність до надмірно "чорно-білих" суджень;
- часто намагання приймати поспішні рішення без урахування реальної ситуації;
- прагнення до чіткого і безумовного прийняття або неприйняття у відносинах з іншими;

- нездатність мислити категоріями можливостей, невизначеності і неконкретності, намагання уникати речей;
- схильність тривожно реагувати на неоднозначні ситуації;
- потреба в категоризації;
- нездатність припустити існування позитивних і негативних якостей в одному об'єкті;
- дихотомічне сприйняття;
- нездатність сприймати суперечливі або швидко мінливі стимули;
- невпевненість у пошуках безпеки;
- уникнення невизначеності;
- надання переваги знайомому і відкидання незнайомого [13; 40].

З'являється все більше доказів того, що ІН має два компоненти: проспективний ІН, пов'язаний з дискомфортом від невизначеності майбутнього, та інгібіторний ІН, пов'язаний з нездатністю діяти в непередбачуваних ситуаціях [19; 18]. Дослідження показують, що ІН може відігравати центральну роль в етіології та підтримці тривоги [15; 16; 31] і роздумів [58], що допомагає пояснити його трансдіагностичні асоціації: ІН пов'язана з різними психологічними розладами, включаючи генералізований тривожний розлад [24], obsесивно-компульсивний розлад [34], соціальний тривожний розлад [11; 17], панічний розлад та агорафобія [16] і депресія [21]. Краще розуміючи роль ІН у процесах прийняття рішень, ми можемо допомогти розкрити механізми, за допомогою яких він сприяє психологічному дистресу.

Дослідження поведінкових наслідків ІН обмежені, але наявні дані свідчать про зв'язок між ІН і вирішенням проблем. З етапів вирішення проблем, описаних Д'зурілля та Годфрід (1971), найбільший інтерес щодо ІН становлять два: орієнтація на проблему та прийняття рішення [27]. Орієнтація на проблему стосується загального набору реакцій та ставлення людини до вирішення

проблем, включаючи переконання щодо власної здатності вирішувати проблеми. Негативна орієнтація на проблему може обмежити ефективність та результативність процесу і призвести до уникнення вирішення проблем [56]. Крнер і Дугас (2006) припускають, що негативна орієнтація на проблему може забезпечувати опосередкований зв'язок між ІН і тривогою [37]. Дослідження показують, що люди з високим рівнем ІН більш схильні до негативної емоційної орієнтації на проблеми, звертаючи увагу на свої афективні реакції на проблемні ситуації, а не зосереджуючись на прагматичних рішеннях [23]. В одному дослідженні, коли люди стикалися з рішеннями, пов'язаними з інформацією помірної невизначеності, вони збирали більше інформації перед тим, як відповісти, ніж ті, хто мав низький рівень ІН [38].

Цікаво, що Р. Ладусер (1997) не виявив зв'язку між ІН і самооцінкою впевненості в прийнятті рішення або виконанням завдання [38]. Було припущено, що люди з високим рівнем ІН здатні досягти рівня впевненості, еквівалентного рівню впевненості людей з низьким рівнем ІН, шляхом отримання додаткової інформації. Однак, якщо люди з високим рівнем ІН не можуть зібрати додаткову інформацію перед прийняттям рішення, це може негативно вплинути на їхню впевненість у своїх рішеннях. Наслідки зниження впевненості у прийнятті рішень є потенційно важливими. Ранні дослідження копінгу свідчать, що впевненість у прийнятті рішень може суттєво впливати на ймовірність того, що людина намагатиметься впоратися з проблемними ситуаціями [51]. Крім того, дослідження Дейві, Джабба і Камерон (1996) припускають, що низька впевненість у прийнятті рішень може мати причинно-наслідковий зв'язок з тривожністю [20].

ІН також пов'язана з поведінковими порушеннями у прийнятті рішень. Луман та інші (2011) використовували модифіковану версію комп'ютеризованого завдання на відстрочене задоволення, яке використовували Ньюман, Коссон і

Паттерсон (1992) і яке ґрунтується на парадигмі Мішеля (1958), в якій учасники обирають між невеликими, малоімовірними винагородами, доступними негайно, і великими, високоімовірними винагородами, доступними після змінної затримки [40; 44; 43]. ІН корелював з ймовірністю вибору меншої за вартістю, менш ймовірної, але негайно доступної винагороди, що свідчить про те, що очікування в стані невизначеності є достатньо нестерпним, щоб пожертвувати потенційною винагородою. Прийняття рішення, яке дозволяє швидко вийти з невизначеності, навіть якщо це менш корисне рішення, може бути кращим для людей з високим рівнем вживання ін'єкційних наркотиків. Крім того, для учасників, які зазнали невдачі у спробі отримати вищу, більш ймовірну винагороду в попередніх випробуваннях, ІН корелював з подальшою ймовірністю вибору нижчої цінності, менш ймовірної винагороди. Таким чином, повторне прийняття рішень може мати додатковий вплив на тих, хто має високий рівень ІН. Затримка з прийняттям рішень також може дати уявлення про взаємозв'язок між ВР та психологічним дистресом.

Інтолерантність до невизначеності може впливати на процес прийняття рішень, оскільки особа з негативними переконаннями щодо невизначеності може перебільшувати важливість процесу прийняття рішень і витратити більше ресурсів, ніж це потрібно для даної ситуації. Якщо наслідки рішення не допомагають відновити психологічні, емоційні та інші ресурси, витрачені в процесі, то це може призвести до невпевненості в самостійності та здатності приймати ефективні рішення. Це може вплинути на відмову від самостійного прийняття рішень або призвести до конфліктів, пов'язаних із рішеннями.

Висновки до розділу 1

У процесі теоретичного аналізу, спрямованого на вивчення зв'язків між характеристиками прийняття рішень та психологічними аспектами особистості,

було виявлено ряд ключових висновків, які відображають суттєві аспекти теми дослідження.

По-перше, вивчення матакогніцій та метакогнітивних здібностей в контексті прийняття рішень дозволило визначити важливу роль усвідомлення та контролю над власним когнітивним процесом. Особи з вищим рівнем цих здібностей мають більші можливості ефективно аналізувати інформацію, приймати обґрунтовані рішення та уникати систематичних помилок у процесі прийняття рішень.

По-друге, розгляд психологічної гнучкості в контексті рішень вказує на те, що здатність адаптуватися до змін у середовищі та приймати рішення в умовах невизначеності визначає успішність особистості в організаційному контексті.

По-третє, інтолерантність до невизначеності може стати значущим обмежуючим фактором прийняття рішень. Висока ступінь неспроможності адаптуватися до невизначеності може впливати на якість рішень та призводити до стресу та невпевненості.

Загальний висновок з теоретичного аналізу полягає в тому, що успішність процесу прийняття рішень в організаційному середовищі визначається взаємодією різних когнітивних та особистісних чинників. Розуміння цих взаємозв'язків має ключове значення для розвитку ефективних стратегій управління персоналом та підвищення загальної продуктивності в організації.

РОЗДІЛ 2

АДАПТАЦІЯ ПСИХОДІАГНОСТИЧНОЇ МЕТОДИКИ «DECISIONAL CONFLICT SCALE» O'CONNOR НА УКРАЇНСЬКІЙ ВИБІРЦІ

2.1. Методика та організація дослідження

Оригінальна версія шкали конфліктності рішень, розроблена О.Коннором А.М. в 1993 році, складається з 16 запитань і включає п'ять шкал: "невизначеність результату", яка спрямована на визначення обґрунтованості та суб'єктивної оцінки рішень; "обізнаність", яка спрямована на визначення кількості інформації, якою володіє людина; "цінність", яка спрямована на визначення кількості інформації, якою володіє людина; "ясність", яка спрямована на оцінку зовнішньої підтримки; "підтримка", яка спрямована на оцінку суб'єктивної ефективності прийняття рішень; та "ефективність прийняття рішень", яка спрямована на оцінку суб'єктивної ефективності прийняття рішень [49]. Методика має на меті виміряти, як люди оцінюють свої рішення з точки зору конфлікту при прийнятті рішень. Методологія використовує п'ятибальну шкалу відповідей: повністю згоден (5), згоден (4), не визначився (3), не згоден (2) і категорично не згоден (1). У таблиці 1.1. наведено переклад методики на українську мову та зворотний переклад.

Таблиця 1.1.

Переклад запитань методики

№	Запитання оригіналу	Переклад на українську мову	Зворотній переклад
1	I know which options are available to me	Я знаю, які варіанти є для мене доступними	I know which options are available to me
2	I know the benefits of each option	Я знаю переваги кожного із варіантів	I know the benefits of each option
3	I know the risks and side effects of each option	Я знаю про ризики та побічні ефекти кожного варіанту	I know the risks and side effects of each option
4	I am clear about which benefits matter most to me	Я чітко усвідомлюю які переваги кожного варіанту	I am clear about the benefits of each option

Продовження табл. 1.1

5	I am clear about which risks and side effects matter most to me	Я чітко усвідомлюю, які ризики та побічні ефекти кожного варіанту мають для мене найбільше значення	I am clear about which risks and side effects of each option are most important to me
6	I am clear about which is more important to me (the benefits or the risks and side effects)	Я чітко розумію, що для мене найважливіше при виборі варіанту (корисність чи ризики та побічні ефекти)	I am clear about which is most important to me (the benefits or the risks and side effects)
7	I have enough support from others to make a choice	Я маю достатньо підтримки від інших, щоб зробити будь-який вибір	I have enough support from others to make any choice
8	I am choosing without pressure from others	Я роблю вибір без тиску на мене з боку інших	I am choosing without pressure from others
9	I have enough advice and information to make a choice	Мені достатньо порад та інформації, щоб зробити власний вибір	I have enough advice and information to make own choice
10	I am clear about the best choice for me	Я чітко усвідомлюю, який вибір є найкращим для мене	I am clear about the best choice for me
11	I feel sure about what to choose	Я певен у своєму виборі	I feel sure about what to choose
12	This decision is easy for me to make	Я легко приймаю рішення	I make decisions easily
13	I feel I have made an informed choice	Я відчуваю, що зробив усвідомлений вибір	I feel I have made an informed choice
14	My decision shows what is important to me	Моє рішення показує, що є важливим для мене	My decision shows what is important to me
15	I expect to stick with my decision	Я сподіваюсь, що буду дотримуватися обраного рішення	I expect to stick with my decision
16	I am satisfied with my decision	Я задоволений своїм рішенням	I am satisfied with my decision

Для адаптації та стандартизації методики було проведено дослідження, у якому взяли участь 145 осіб (15,9% чоловіків та 84,1% жінок). Вибірка була охарактеризована згідно вікової періодизації ВООЗ і становила такі показники до 25 років (юнацтво) – 22,1% опитаних, від 25 до 44 років (молодий вік) – 54,5%, від 44 до 59 років (середній вік) – 13,8 %, від 60 до 75 (похилий вік) – 10 % опитаних. Серед респондентів 69 осіб (47,6%) працюють та навчаються, 48 осіб (33,1%) тільки працюють, 28 осіб (19,3%) знаходяться у відпустці, декреті або

тимчасово не працюють. Також 120 осіб (82,8%) майже завжди задоволені прийнятими рішеннями, 14 осіб (9,7%) постійно задоволені прийнятими рішеннями, та 11 осіб (7,6) відсотків більшою кількістю прийнятих рішень не задоволені.

2.2. Результати дослідження та їх обговорення

Спершу ми визначили рівень дискримінативності кожного питання опитувальника. Дискримінативність у нашому дослідженні вимірювалась за допомогою показника δ (дельта) Фергюсона. Цей показник має максимальне значення $\delta=1$ (при рівномірному розподілі) і мінімальне $\delta=0$ (коли всі випробовувані отримали однакові оцінки). Чим вище значення δ Фергюсона, тим вищою є дискримінативність. У цілому, значення достатньої дискримінативності варіює від 0,5 до 0,8 балів [8].

У табл. 1.2. наведені дані, що відображають рівень дискримінативності кожного запитання методики.

Таблиця 1.2.

Емпіричні значення коефіцієнта Фергюсона

№ питання	Емпіричне значення коефіцієнта Фергюсона	Рівень дискримінативності	№ питання	Емпіричне значення коефіцієнта Фергюсона	Рівень дискримінативності
1	0,5	Сумнівний	9	0,69	Сумнівний
2	0,55	Сумнівний	10	0,76	Високий
3	0,68	Сумнівний	11	0,79	Високий
4	0,65	Сумнівний	12	0,87	Високий
5	0,69	Сумнівний	13	0,67	Сумнівний
6	0,66	Сумнівний	14	0,55	Сумнівний
7	0,84	Високий	15	0,62	Сумнівний
8	0,83	Високий	16	0,63	Сумнівний

За результатами перевірки питання 1, 2, 14 та 15 було виключено з методики. Більша кількість питань мають сумнівний рівень дискримінативності.

Середній показник дискримінативності дорівнює 0,69, що свідчить про сумнівну здатність запитань розподіляти відповіді досліджуваних за різними категоріями.

Для перевірки внутрішньої структури методики нами було використано експлораторний факторний аналіз даних. Ми застосували метод головних компонентів з проведенням обертання матриці Varimax normalized (комп'ютерна програма SPSS 26). За результатами факторного аналізу були визначені 4 незалежні фактори, що пояснюють 59,8% загальної дисперсії. Оскільки нашою метою було зберегти авторську структуру методики, а саме зберегти близьке значення до п'яти факторів, то ми почали аналіз з 4 виділених основних факторів, факторні навантаження за якими наведені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3.

Внутрішня структура опитувальника

№ запитання	Шкала за методикою	Факторні навантаження			
		Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
1	Поінформованість	0,103	0,722	-0,002	0,150
2	Поінформованість	0,175	0,801	0,094	0,000
3	Поінформованість	0,072	0,789	-0,052	0,050
4	Чіткість цінностей	0,235	0,517	0,153	0,433
5	Чіткість цінностей	0,318	0,478	-0,088	0,418
6	Чіткість цінностей	-0,024	0,220	0,007	0,743
7	Підтримка	0,116	0,011	0,754	-0,074
8	Підтримка	0,147	0,069	0,738	0,070
9	Підтримка	0,305	-0,162	0,489	0,448
10	Невизначеність підсумку	0,740	0,033	-0,102	0,320
11	Невизначеність підсумку	0,674	0,188	0,114	0,328
12	Невизначеність підсумку	0,679	0,185	0,007	-0,015
13	Ефективність прийняття рішення	0,786	0,090	0,219	0,171
14	Ефективність прийняття рішення	0,700	0,170	0,223	-0,099
15	Ефективність прийняття рішення	0,656	0,004	0,405	0,140
16	Ефективність прийняття рішення	0,713	0,243	0,246	-0,204
Відсоток сумарної дисперсії		32,498	13,274	7,266	6,767

Разом чотири фактори пояснювали 59,8% сумарної дисперсії, що можна було вважати відносно непоганим результатом, однак таким, що потребував подальшої роботи над структурою методики.

За змістом лише третій фактор був чітко виокремлений, його склад утворили лише ті питання які відповідали шкалі «підтримка». Ми прийняли рішення видалити ті запитання, які погіршують показник загальної сумарної дисперсії (1, 2, 14, 15). Питання були виключені, оскільки вони не мали значущого факторного навантаження за жодним з факторів (значення були менше 0,5), або мали однакові за вагою факторні навантаження за декількома факторами. Як результат ми отримали факторну структуру з трьох факторів, яка пояснює 56,2% із загальної дисперсії. Факторні навантаження представлено у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4.

Остаточна внутрішня структура адаптованого опитувальника

№	Шкала за методикою	Факторні навантаження		
		Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
1	Інформаційне підґрунтя при прийнятті рішень	0,132	0,681	-0,139
2	Інформаційне підґрунтя при прийнятті рішень	0,234	0,708	0,167
3	Інформаційне підґрунтя при прийнятті рішень	0,293	0,730	-0,028
4	Інформаційне підґрунтя при прийнятті рішень	-0,044	0,637	0,120
5	Підтримка у прийнятті рішень	0,050	-0,009	0,747
6	Підтримка у прийнятті рішень	0,148	0,054	0,753
7	Підтримка у прийнятті рішень	0,290	0,045	0,578
8	Ефективність прийняття рішення	0,749	0,177	0,040
9	Ефективність прийняття рішення	0,745	0,241	0,225
10	Ефективність прийняття рішення	0,750	0,080	0,024
11	Ефективність прийняття рішення	0,737	0,181	0,303
12	Ефективність прийняття рішення	0,718	0,055	0,209
Відсоток сумарної дисперсії		33,411	13,454	9,432

У кінцевому результаті маємо чітку внутрішню структуру методики, що складається з 3 шкал. У складі методики залишилось 12 запитань. До шкали «Ефективність прийняття рішення» входять: 10, 11, 12, 13, 16-те запитання, що трохи відрізняється від оригіналу методики; до другої шкали «Інформаційне підґрунтя при прийнятті рішень» входять: 3, 4, 5, 6-те запитання, що трохи відрізняється від оригіналу методики; до третьої шкали «Підтримка» входять: 7,

8, 9-те запитання, як і в оригіналі методики. Нумерація запитань була змінена, але при цьому був залишений авторський порядок запитань в методиці.

Були здійснені заходи перевірки надійності методики. Для перевірки внутрішньої узгодженості ми застосовували коефіцієнт Кронбаха. Коефіцієнт альфа (Кронбаха) — узагальнена міра внутрішньої гомогенності завдань тесту, або складових інтегративного показника. Альфа Кронбаха може набувати значень від $-\infty$ до 1, але інтерпретації піддаються тільки позитивні значення. Якщо коефіцієнт приймає значення 1, це позначає, що за різними завданнями тесту спостерігаються повністю ідентичні результати [1].

Розглянемо склад першої шкали методики, яка наведена у табл. 1.5. До складу даної шкали увійшло п'ять тверджень: 10, 11, 12, 13 та 16-те.

Таблиця 1.5.

Склад першої шкали «Ефективність прийняття рішення»

№	Твердження	Факторне навантаження
10	Я чітко усвідомлюю, який вибір є найкращим для мене	0,749
11	Я певен у своєму виборі	0,745
12	Я легко приймаю рішення	0,750
13	Я відчуваю, що зробив усвідомлений вибір	0,737
16	Я задоволений своїм рішенням	0,718

Перша шкала має назву «Ефективність прийняття рішень». Вона включає в себе легкість у прийнятті рішень, задоволеність від прийнятого рішення та відсутності неузгодженості з собою.

За критерієм альфа-Кронбаха ми отримали результат 0,82, що відповідає достатньо високому рівню узгодженості питань за даною шкалою. Такий результат свідчить про взаємопов'язаність відповідей на ці запитання, отже, кількісні значення за окремими питаннями можуть бути поєднані в єдиний показник.

Друга шкала поєднала чотири запитання: 3, 4, 5, 6. Її склад наведений у таблиці 6.

Таблиця 1.6.

Склад другої шкали «Інформаційне підґрунтя при прийнятті рішень»

№	Твердження	Факторне навантаження
3	Я знаю про ризики та побічні ефекти кожного варіанту	0,681
4	Я чітко усвідомлюю які переваги кожного варіанту	0,708
5	Я чітко усвідомлюю, які ризики та побічні ефекти кожного варіанту мають для мене найбільше значення	0,730
6	Я чітко розумію, що для мене найважливіше при виборі варіанту (корисність чи ризики та побічні ефекти)	0,637

Друга шкала отримала назву «Інформаційне підґрунтя при прийнятті рішень». В цю шкалу входять ті твердження, які відображають інформаційне наповнення, яке людина має та використовує на момент прийняття рішення.

За критерієм альфа-Кронбаха ми отримали результат 0,67, що відповідає достатньому рівню узгодженості питань з урахуванням її обсягу – 4 твердження. Такий результат свідчить про достатню взаємопов'язаність відповідей на ці запитання, отже, значення за окремими питаннями можуть бути поєднані в єдиний показник.

Розглянемо склад третьої шкали, склад якої наведений у табл. 1.7. До складу даної шкали увійшло три твердження: 7, 8, 9.

Таблиця 1.7.

Склад третьої шкали «Підтримка у прийнятті рішень»

№	Твердження	Факторне навантаження
7	Я маю достатньо підтримки від інших, щоб зробити будь-який вибір	0,747
8	Я роблю вибір без тиску на мене з боку інших	0,753
9	Мені достатньо порад та інформації, щоб зробити власний вибір	0,578

Третя шкала отримала назву «Підтримка у прийнятті рішень» відповідно до авторського оригіналу. Підтримка у прийнятті рішень є важливим фактором

при знаходженні людини у соціумі, адже таким чином вона має підтримку з боку інших і тому має більшу кількість альтернатив та вищий рівень ризикованості, так як впевнена, що її підтримають і в разі необхідності допоможуть із прийняттям рішення.

За критерієм альфа-Кронбаха ми отримали результат 0,55. Насправді, це не є занадто поганим результатом, оскільки дана шкала містить всього три твердження. Задля підвищення критерія альфа-Кронбаха можливе створення нових питань для даної шкали.

Також наша методика має загальний бал в які входять всі запитання. За критерієм альфа-Кронбаха ми отримали результат 0,79, що відповідає достатньо високому рівню узгодженості питань за вказаним показником, а отже, загалом методика є надійною.

Ре-тест шкал та загального балу показав, що перша шкала «Ефективність прийняття рішення» має показник 0,429 на рівні значимості 0,05, що говорить про її чіткість в установленні показників, друга шкала «Підтримка у прийнятті рішень» має показник 0,232 без рівня значимості, що в нашому випадку є приводом для припущення про певний, ситуативний характер відповідей на дану шкалу, так як опитуваний може в певний час відчувати більше, або менше підтримки. Загальний показник конфлікту рішень має результат 0,433 при рівні значимості 0,01, що вказує на його високу здатність до дослідження явища конфлікту рішень протягом часових проміжків.

Для перевірки валідності шкал була обрана процедура визначення конвергентної валідності, що припускає аналіз коефіцієнтів кореляції методики з іншими стандартизованими психодіагностичними методиками, які вимірюють схожі за змістом психічні явища. Для перевірки ми використали такі методики: «Когнітивні особливості суб'єктивного благополуччя» (О.Калюк, О.Савченко); «Шкала залученого життя» (Х. Тромпетер, адаптація Д.Лавриненко,

О.Савченко). Результати кореляційного аналізу наведені у табл. 1.8.

Таблиця 1.8.

Результати перевірки конвергентної валідності

Методика	Показники	Показники українового варіанту методики			
		Шкала «Ефективність при прийнятті рішення»	Шкала «Інформаційн е підґрунтя при прийнятті рішень»	Шкала «Підтримк а у прийнятті рішень»	Загальни й бал
Методика «Когнітивні особливості суб'єктивного благополуччя »	Задоволеність власним життям	0,319**	0,117	0,388**	0,378**
	Невдоволеність собою та розчарування в житті	-0,068	-0,081	-0,060	-0,092
	Задоволеність відносинами з іншими	0,122	0,129	0,341**	0,248**
	Загальний бал	0,262**	0,158	0,401**	0,364**
Методика «Шкала залученого життя»	Ціннісне життя	0,355**	0,086	0,263**	0,341**
	Життєздійсненн я	0,318**	0,042	0,295**	0,315**
	Загальний бал	0,369**	0,073	0,301**	0,359**

Примітка: * - значущість зв'язку при $p < 0,05$; ** - значущість зв'язку при $p < 0,01$

Встановлено, що показники ефективності, інформативності, підтримки та конфлікту не пов'язані з показниками невдоволеності собою та розчарування в житті.

Показник рівня ефективності прийнятого рішення має прямий значущий зв'язок із показниками задоволеності власним життям, загальним балом когнітивних особливостей суб'єктивного благополуччя, ціннісним життям, життєздійсненням та загальним балом залученого життя.

Показник рівня підтримки під час процесу прийняття рішень має прямий значущий зв'язок із показниками задоволеності власним життям, задоволеності відносинами з іншими, загальним балом когнітивних особливостей суб'єктивного благополуччя, ціннісним життям, життєздійсненням та загальним балом залученого життя.

Також загальний бал, що позначає конфлікт прийняття рішення має пряму значущу кореляцію із показниками задоволеності власним життям, задоволеності відносинами з іншими, загальним балом когнітивних особливостей суб'єктивного благополуччя, ціннісним життям, життєздійсненням та загальним балом залученого життя.

Обрані методики для перевірки валідності не дали можливість знайти зв'язок для шкали «Інформаційне підґрунтя при прийнятті рішень». Так як на даний момент відсутні методики, які б мали можливість корелювати з даною шкалою, нами було прийнято рішення вилучити її з опитувальника.

Отже, обрані методики для перевірки валідності дали можливість підтвердити валідність двох шкал та загального показника.

Так як ми вже виділили структуру методики то новий розподіл запитань виглядає таким чином (див. табл. 1.9.; табл. 1.10.).

За новою структурою в першу шкалу увійшли запитання 4, 5, 6, 7 та 8-е.

Таблиця 1.9.

Склад першої шкали «Ефективність прийняття рішення»

№	Твердження	Факторне навантаження
4	Я чітко усвідомлюю, який вибір є найкращим для мене	0,749
5	Я певен у своєму виборі	0,745
9	Я легко приймаю рішення	0,750
7	Я відчуваю, що зробив усвідомлений вибір	0,737
8	Я задоволений своїм рішенням	0,718

В другу шкалу за новою структурою входили запитання 1, 2 та 3-тє.

Таблиця 1.10.

Склад другої шкали «Підтримка у прийнятті рішень»

№	Твердження	Факторне навантаження
1	Я маю достатньо підтримки від інших, щоб зробити будь-який вибір	0,747
2	Я роблю вибір без тиску на мене з боку інших	0,753
3	Мені достатньо порад та інформації, щоб зробити власний вибір	0,578

Наступним кроком була процедура перевірки критеріальної валідності. Для визначення впливу частоти задоволеності прийнятими рішеннями ми порівняли результати двох різно задоволених груп за U-критерієм Манна-Уїтні. У результаті порівняння ми отримали значущі відмінності за трьома показниками (див. табл. 1.11.).

Основною тенденцією, яку ми можемо відстежити за даними таблиці є збільшення ефективності прийнятих рішень ($t=22,0$; $p<0,01$), підтримки у прийнятті рішення ($t=40,5$; $p<0,01$), сумарного показнику конфліктності рішень ($t=18,5$; $p<0,01$) у осіб, які частіше задоволені прийнятими рішеннями. Отримані результати допомагають визначити, що люди, які частіше задоволені прийнятими рішеннями демонструють вищі значення за показниками ефективності прийняття рішення, підтримкою у прийнятті рішення та сумарним показником конфліктності рішень.

Таблиця 1.11.

Результати порівняння двох різно задоволених груп за ознаками конфлікту рішень

№	Шкала	Середній ранг		Значення критерію Манна-Уїтні
		Не задоволений рішенням (N=11)	Постійно задоволений рішеннями (N=14)	
1	Ефективність прийняття рішення	8,00	16,93	22,0**
2	Підтримка у прийнятті рішень	9,68	15,61	40,5**
	Сумарний показник конфліктності рішень	7,68	17,18	18,5**

Примітка: * - значущість зв'язку при $p<0,05$; ** - значущість зв'язку при $p<0,01$

Далі ми займалися розробкою тестових норм. Заходи стандартизації потребують попередньої перевірки даних на відповідність їх нормальному розподілу. Ми залучили вибірку, яка складала 145 осіб, це були люди різних вікових категорій, всі вони працювали довше 5 років. Була використана процедура М. Плохинського, що враховує значення асиметрії, ексцесу та їх стандартні помилки. Описова статистика, отримана за трьома показниками

методики, наведена у таблиці 7.

У таблиці 1.12. представлені основні показники за кожною шкалою методики.

Таблиця 1.12.

Описова статистика за шкалами методики

Показники описової статистики	Показники українового варіанту методики		
	Шкала «Ефективність прийняття рішення»	Шкала «Підтримка у прийнятті рішень»	Загальний бал
Коефіцієнт асиметрії (A)	-0,341	-0,822	-0,234
Стандартна помилка асиметрії (mA)	0,201	0,201	0,201
Коефіцієнт ексцесу (E)	0,143	0,793	0,333
Стандартна помилка ексцесу (mE)	0,400	0,400	0,400
Мінімальне значення	10	4	30
Максимальне значення	25	15	60
Середнє значення	18,57	11,06	45,46
Стандартне відхилення	3,210	2,079	5,443

Як бачимо, значення за першою шкалою та загальним балом відповідають нормальному розподілу за показниками асиметрії та ексцесу, проте друга шкала не відповідає нормальному розподілу за показником асиметрії, він є вищими ніж потроєний показник помилки репрезентативності.

Зважаючи на отримані данні нами було прийнято рішення формувати тестові норми за процедурою розподілу на квартилі.

Квартилі – це значення, які дозволяють розподілити групу значень на чотири частини так, що у першу частину увійдуть 25% найменших значень, у другу частину – 25% таких значень, які менші ніж медіана, до третьої групи – наступні 25% значень, які більше медіани, в останню підгрупу увійдуть 25% найбільших значень по групі (Савченко О. В. 2012).

За допомогою методу розподілу на квартилі, було визначено, що шкала «Ефективність прийняття рішення» має такі градації: 0-16 балів – низький рівень,

17-19 балів – середній рівень, 20 і вище балів – високий рівень. Шкала «Підтримка у прийнятті рішень» має таку градацію: 0-9 балів – низький рівень, 10-11 балів – середній рівень, 12 і більше балів – високий рівень. Загальний бал «Відсутність конфлікту рішень» має таку градацію: 0-26 балів – низький рівень, 27-31 балів – середній рівень, 32 і більше балів – високий рівень.

Результати розподілу на квартилі можна переглянути в таблиці 1.13.

Таблиця 1.13.

Тестові норми за шкалами «Шкала конфлікту рішень» (О. Коннора)

Шкали		Загальний показник	Рівень індивідуального результату
Ефективність прийняття рішення	Підтримка у прийнятті рішень	Відсутність конфлікту рішень	
0-16	0-9	0-26	Низький
17-19	10-11	27-31	Середній
≥20	≥12	≥32	Високий

За даними тестовими нормами можна визначити рівень індивідуального результату особи за показниками ефективності, підтримки прийняття рішень та загальним показником конфлікту рішень.

На підставі проведених заходів була надана інтерпретація значень за шкалами методики «Шкала конфлікту рішень» (О. Коннора).

За шкалою «Ефективність прийняття рішення»:

Низький рівень значення свідчить про те, що особа абсолютно не впевнена у правильності вибору та частіше визначає прийняті рішення, як неправильні. Це може бути пов'язано зі страхом зробити помилку, недостатнім аналізом альтернатив або низькою вірою у власні здібності та вміння.

Високий рівень за показником позначає, що людина абсолютно впевнена у правильності вибору та частіше визначає прийняті рішення, як правильні. Вона має впевненість у своїх навичках і здібностях до аналізу та оцінювання різних варіантів перед прийняттям рішення. Це свідчить про високий рівень довіри до себе та розуміння важливості вибору оптимального рішення.

За шкалою «Підтримка у прийнятті рішень»:

Низький рівень значення за шкалою свідчить про відсутність у людини підтримки при прийнятті рішень. Вона може почуватись самотньою або не мати достатньої підтримки від оточуючих. Відсутність підтримки може впливати на впевненість та самостійність в прийнятті рішень.

Високий рівень показника свідчить про те, що людина відчуває значну підтримку у прийнятті рішень. Вона може розраховувати на допомогу, поради або співпрацю з іншими людьми під час процесу прийняття рішень. Це може позитивно впливати на впевненість, розширення можливостей аналізу інформації та зменшення стресу, пов'язаного з важкими рішеннями.

Відсутність конфлікту рішень:

Низький рівень загального показника свідчить, що людина має надзвичайно високий рівень щодо конфлікту прийняття рішень. Це може означати, що вона стикається з протиріччями, невизначеністю або внутрішніми суперечностями, що ускладнюють процес вибору альтернатив та прийняття рішень.

Високий рівень значення за показником є індикатором того, що у людини відсутній конфлікт прийняття рішення. Це означає, що вона може ефективно та без зайвих коливань визначати свої потреби, цілі та варіанти рішень, що відповідають її цінностям та обставинам. Вона може бути в мирі зі своїми рішеннями та не зазнавати внутрішніх суперечностей.

Висновки до розділу 2

Були проведені заходи щодо адаптації україномовної версії методики «Шкала конфлікту рішень» (О. Коннор). Після здійснення перекладу на українську мову запитань опитувальника, було проведено скорочення запитань до 12, де тільки 5 з них мають високий рівень дискримінативності. Була зменшена авторська структура опитувальника, а саме: з 5 до 2 шкал «Ефективність прийняття рішення»

(5 запитань) та «Підтримка у прийнятті рішень» (3 запитання) та одного загального показника, що визначається як «Відсутність конфлікту рішень». За критерієм альфа-Кронбаха, ми визначили, що шкала «Ефективність прийняття рішення» та загальний показник відповідають достатньому рівню узгодженості питань; друга шкала «Підтримка у прийнятті рішень» потребує додаткового розширення.

За допомогою конвергентної валідності ми знайшли значущі кореляційні зв'язки між шкалами підтримка у прийнятті рішень й загальним балом та показниками задоволеності власним життям, загальним балом когнітивних особливостей суб'єктивного благополуччя, ціннісним життям, життєздійсненням та загальним балом залученого життя, а також шкалою ефективність прийняття рішення та показниками задоволеності власним життям, загальним балом когнітивних особливостей суб'єктивного благополуччя, ціннісним життям, життєздійсненням та загальним балом залученого життя отже, обрані методики для перевірки валідності дали можливість підтвердити валідність майже усіх шкал, окрім «Інформаційне підґрунтя при прийнятті рішення» тому було прийнято рішення видалити цю шкалу та її запитання з методики.

За допомогою методу розподілу процентилів на квартилі були сформовані тестові норми по кожній шкалі методики. Охарактеризовані шкали для інтерпретації індивідуальних результатів.

РОЗДІЛ 3

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ ХАРАКТЕРИСТИК ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ З МЕТАКОГНІТИВНИМИ ТА ОСОБИСТІСНИМИ ВЛАСТИВОСТЯМИ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

3.1. Опис процедури та вибірки дослідження

Мета емпіричного дослідження визначити особливості зв'язку процесу прийняття рішення з метакогнітивними та особистісними властивостями персоналу організації.

Емпіричне дослідження було проведено на базі Київського національного університету імені Вадима Гетьмана з залученням факультету управління персоналом, соціології та психології, а саме кафедра соціології – 21 особа, кафедра педагогіки та психології – 7 осіб, кафедра соціоекономіки та управління – 7 осіб. У процесі емпіричного дослідження нами була виокремлена вибірка із 35 осіб де 25,7% (9 осіб) – чоловічої статі та 74,3% (26 осіб) – жіночої статі. Вибірка була охарактеризована згідно вікової періодизації ВООЗ і становила такі показники до 25 років (юнацтво) – 2,9% опитаних, від 25 до 44 років (молодий вік) – 31,5%, від 44 до 59 років (середній вік) – 51,4 %, від 60 до 75 (похилий вік) – 14,3 % опитаних. З них 88,6% майже завжди задоволені прийнятими рішеннями, 5,7% постійно задоволені та 5,7% більшою кількістю прийнятих рішень не задоволені. Також 91,4% учасників дослідження мають стаж роботи більше 10 років, 5,7% учасників від 5 до 10 років стажу, а 2,9% від 1 до 5 років стажу.

У магістерській роботі для емпіричного дослідження зв'язку характеристик прийняття рішень з метакогнітивними та особистісними властивостями персоналу організації були використані такі методики як: «Шкала конфлікту рішень» (О. Коннор: адаптована А. Солонько, Л. Колесніченко); «Шкала

загального стилю прийняття рішень Скотта і Брюса» (S. Skott, R.Bruce: адаптована А. Сіненко); «Шкала самооцінки метакогнітивних здібностей (MSAS)» (адаптовано О.Савченко, Д.Лавриненко); «Опитувальник метакогніцій-30 (MCQ-30)» (адаптовано О.Савченко, Д.Лавриненко); «Багатофакторний опитувальник для вимірювання психологічної гнучкості – коротка форма (MPFI)» (J.Rolffs, R.Rogge, K.Wilson; адаптовано О.Савченко, Д.Лавриненко); «Шкала інтолерантності до невизначеності» (Н. Карлетон: адаптовано Г. Громова).

Перша пара методик буде використана задля визначення характеристик прийняття рішень. Це методики «Шкала конфлікту рішень» (О. Konnor: адаптована А. Солонько, Л.Колесніченко) та методика «Адаптація загального переліку стилів прийняття рішень Скотта та Брюса до прийняття рішень пацієнтом у виборі постачальника послуг» (S. Skott, R.Bruce: адаптована А. Сіненко)

Методика «Шкала конфлікту рішень» (О. Konnor: адаптована А. Солонько, Л. Колесніченко) використовується задля визначення загального показнику конфлікту прийнятих рішень, та можливих аспектів, що можуть впливати на створення цього конфлікту, а саме ефективність прийняття рішень та підтримка при прийнятті рішень.

Методика «Шкала загального стилю прийняття рішень Скотта і Брюса» (S. Skott, R.Bruce: адаптована А. Сіненко, О. Савченко) досліджує стилі, які використовує людина при прийнятті рішень. Методика досліджує такі стилі, як:

- **Раціональний.** Особи, які віддають перевагу раціональному стилю прийняття рішень, відрізняються логічним мисленням та аналітичним підходом. Вони активно збирають та аналізують об'єктивну інформацію, враховують факти, критерії та можливі наслідки, щоб приймати обґрунтовані рішення.

- Унікаючий. Особи з унікаючим стилем прийняття рішень намагаються уникнути складних та конфліктних ситуацій. Вони можуть відкладати процес прийняття рішень, уникати конфліктів або шукати компроміси, зокрема для уникнення невпевненості та стресу, пов'язаного з прийняттям важливих рішень.
- Залежний. Індивіди, які мають залежний стиль прийняття рішень, виявляють схильність довіряти думкам, порадам та думкам інших. Вони можуть не вірити у власні здібності та вагатися при прийнятті важливих рішень, активно шукаючи визнання та підтримку від зовнішніх авторитетів.
- Інтуїтивно зрозумілий. Індивіди, які відзначаються інтуїтивним стилем прийняття рішень, оперують внутрішніми переживаннями, інтуїцією та особистим досвідом. Вони вірять своєму внутрішньому відчуттю правильності рішення, користуються неформальними методами, такими як асоціації та загальний контекст, і часто спираються на особисті переконання та емоції.

Досліджуються ці стилі з допомогою 20 запитань

Наступна пара методик направлена на дослідження метакогнітивних властивостей, а саме методика «Шкала самооцінки метакогнітивних здібностей (MSAS)» (адаптовано О.Савченко, Д.Лавриненко) та методика «Опитувальник метакогніцій-30 (MCQ-30)» (адаптовано О.Савченко, Д.Лавриненко);

«Шкала самооцінки метакогнітивних здібностей (MSAS)» (адаптована О.Савченко, Д.Лавриненко) була розроблена для оцінки різних функцій метакогніції (моніторингу, інтеграції, диференціації та децентрації), як це визначено в рамках метакогнітивної багатфункціональної моделі:

1. Моніторинг. Визначає здатність розпізнавати власні репрезентації, такі як думки та переконання; здатність розпізнавати та вербалізувати власні емоції; здатність встановлювати зв'язки між окремими компонентами психічного стану; здатність розпізнавати репрезентації інших людей, такі як думки та переконання; здатність розпізнавати та вербалізувати емоції інших людей; здатність

формувати уявлення про те, які соціальні або психологічні фактори впливають на психічні стани інших людей.

2. Диференціація. Досліджує усвідомлення того, що уявлення є суб'єктивними і не є досконалим відображенням реальності; здатність розуміти, що думки не впливають безпосередньо на реальність, наприклад, розуміння того, що думки про катастрофу не спричиняють її. Здатність розрізняти означає, що людина усвідомлює, що спогад може бути хибним і не є передвістям на майбутнє, що мета не реалізується лише тому, що людина її висловила, а її передбачення щодо майбутнього є лише одним із багатьох можливих сценаріїв, які можуть здійснитися

3. Інтеграція. Визначає здатність описувати когнітивні та емоційні аспекти психічного стану агента, а також часову та соціальну або міжособистісну динаміку змін; здатність об'єднувати декілька потенційно неправдоподібних або незв'язних психічних сценаріїв у вільний наратив.

4. Децентрація. Визначає здатність встановлювати взаємозв'язки між окремими компонентами психічного стану інших людей та між їхнім психічним станом і поведінкою; здатність розпізнавати, визначати та вербалізувати когнітивні внутрішні стани інших людей; здатність розпізнавати, визначати та вербалізувати емоційні внутрішні стани інших людей.

5. Майстерність (планування). Оцінює стратегії, які люди використовують, щоб використовувати свої знання про себе та інших людей для розв'язання психологічних та міжособистісних проблем.

Після адаптації авторами були збережені 5 шкал та виділені додатково ще власні чотири основні шкали:

1. Саморефлексивність – здатність розуміти свій актуальний стан, свої думки та переживання, які провають певні бажання та дії.

2. Критична відстань – здатність людини розуміти свої обмеження, свою відособленість від інших.

3. Розуміння думок інших – здатність розуміти інших осіб, що виражається у формуванні припущень щодо причин поведінки інших.

4. Майстерність – стратегії для розв’язання психологічних проблем.

Для визначення зазначених моментів були розроблені 18 запитань, що виділені в чотири блоки: «По відношенню до себе», «По відношенню до інших», «Стосовно можливості «поставити себе на місце іншого»», «Стосовно вирішення проблем».

«Опитувальник метакогніцій-30 (MCQ-30)» (адаптовано О.Савченко, Д.Лавриненко) використовується задля вимірювання індивідуальних відмінностей у виборі метакогнітивних переконань, суджень і тенденцій моніторингу, які вважаються важливими в метакогнітивній моделі психологічних розладів. Загалом представлені для дослідження такі п’ять шкал:

1. Нестача когнітивної впевненості. Оцінюється, рівень оцінки людиною своїх когнітивних здібностей та вмінь.

2. Позитивні переконання з приводу тривожності. Оцінюється ступінь віри та переконань людини в тому, що занепокоєння має корисні наслідки у випадку попередження небезпеки та додаткового стимулювання.

3. Когнітивне самоусвідомлення. Оцінюється ступінь усвідомлення перебігу власних когнітивних процесів (думок, спогадів, фокусу уваги та ін.).

4. Негативні переконання з приводу неможливості контролю та небезпеки. Оцінюється розуміння людини, що деякі думки та процеси мислення є неконтрольованими та можуть викликати надмірну напругу та хвилювання.

5. Необхідність контролювати думки. Оцінюється ступінь переконаності людини в тому, що думки потребують постійного контролю та регуляції.

Остання пара методик використовувалась нами задля визначення особистісних властивостей, а саме інтолерантність до невизначеності для дослідження якої ми використовували методику «Шкала інтолерантності до невизначеності» (Н. Карлтон: адаптовано Г. Громова), а також психологічна гнучкість де для досліджування використовувалась методика «Багатофакторний запитальник для вимірювання психологічної гнучкості – коротка форма (MPFI)» (J.Rolffs, R.Rogge, K.Wilson; адаптовано О.Савченко, Д.Лавриненко);

«Шкала інтолерантності до невизначеності» (Н. Карлтон: адаптовано Г. Громова) використовується задля досліджень толерантності/інтолерантності до невизначеності, вивчення суміжних конструктів та аналізу особливостей ставлення до невизначеності в кроскультурному контексті. Це особливо актуальне завдання в умовах тривалої невизначеності. [3].

Методика має дві шкали та загальний бал інтолерантності до невизначеності.

1. Прогностична тривога. Досліджує когнітивну сторону ставлення до невизначеності, а саме усвідомлення очікування та переконання що майбутнє не визначено.

2. Гнітюча тривога. Досліджує тілесно-емоційні прояви реакції на ситуацію невизначеності та неочікуваних подій.

«Багатофакторний запитальник для вимірювання психологічної гнучкості – коротка форма (MPFI)» (J.Rolffs, R.Rogge, K.Wilson; адаптовано О.Савченко, Д.Лавриненко) використовується задля визначення аспектів, що пов'язані із психологічною гнучкістю. Адаптований опитувальник містить 24 твердження, 12 субшкал та два загальні показники «Психологічна гнучкість» й «Психологічна негнучкість».

До «Психологічної гнучкості» відносяться такі шкали, як: прийняття; усвідомлення поточного моменту; селф як контекст; розділення; цінності; проактивність.

До «Психологічної негнучкості» відносяться такі шкали, як: уникання досвіду; недостатній контакт із поточним моментом; селф як контент; злиття; недостатній контакт із цінностями; бездіяльність.

За рахунок визначених показників методика досліджує процеси, які посилюють адаптивне реагування на внутрішній досвід, сприяючи більш відкритому, усвідомленому та ціннісно-орієнтованому підходу до життя. І навпаки, психологічна негнучкість характеризується жорсткими реакціями, стратегіями уникнення та відсутністю адаптивності, що призводить до посилення дистресу та відчуття застрягання.

Загалом усі методики є валідними і надійними тож ми не сумніваємось в результатах опитувань адже вони всі були проведені у комфортній для опитуваного обстановці, із правом анонімності та з дотриманням усіх позитивних критеріїв під час проходження дослідження задля можливості отримання надійних результатів, щодо зв'язку характеристик прийняття рішень з метакогнітивними та особистісними властивостями персоналу організації.

3.2. Аналіз й інтерпретація отриманих результатів

Як вже зазначалось раніше кожен респондент проходив опитування в комфортній атмосфері без наявної втоми, задля уникнення соціально бажаних відповідей проходило опитування анонімно від усіх адміністративних робітників.

Тож узагальнимо отримані дані які були отримані з допомогою методики «Шкала конфлікту рішень» (О. Коппог: адаптована А. Солонько, Л. Колесніченко) (див. табл. 2.1.).

Таблиця 2.1.

Відсотковий розподіл за показниками конфлікту рішень

	Ефективність прийнятих рішень	Процентне відношення	Підтримка у прийнятті рішень	Процентне відношення	Відсутність конфлікту	Процентне відношення
Низький рівень	8	23%	3	9%	5	14%
Середній рівень	13	37%	5	14%	17	49%
Високий рівень	14	40%	27	77%	13	37%

У процесі аналізу даних дослідження нами були виділені здебільшого високий рівень прояву для шкали «Ефективність прийнятих рішень», що може говорити про схильність наших учасників дослідження до абсолютної впевненості у правильності вибору та частішому визначенні прийнятих рішень, як правильних. Проте середній рівень прояву зазначеної шкали має лише на одну людину менше, що може нам дати можливість зробити висновок, що також значна більшість людей визначає для себе меншу ефективність прийнятих рішень і не завжди абсолютну впевненість в прийнятих рішеннях. Також здебільшого наявний високий рівень розподілу за шкалою «Підтримка у прийнятті рішень», що говорить про наявність у наших учасників дослідження значної підтримки у прийнятті рішень, що може виражатись у розраховуванні на допомогу, поради або співпрацю з іншими людьми під час процесу прийняття рішень. Загальний показник, що визначений нами як «Відсутність конфлікту рішень» виражається серед учасників опитування здебільшого на середньому рівні прояву. Це може говорити про наявність іноді відчувати певний рівень невизначеності чи сумніву, але ці емоції не завжди постають на шляху при прийнятті рішень, також посередньою буде здатність долати сумніви при прийнятті рішень.

Наступною методикою результати якої ми будемо аналізувати є «Шкала загального стилю прийняття рішень Скотта і Брюса» (S. Skott, R. Bruce: адаптована А. Сіненко, О. Савченко) (див. табл. 2.2.).

Таблиця 2.2.

Відсотковий розподіл за показниками стилів прийняття рішень

	Раціональний стиль	Процентне відношення	Унікальний стиль	Процентне відношення	Залежний стиль	Процентне відношення	Інтуїтивний стиль	Процентне відношення
Низький рівень	13	37%	8	23%	9	26%	7	20%
Середній рівень	13	37%	23	66%	26	74%	25	71%
Високий рівень	9	26%	4	11%	0	0%	3	9%

Згідно з аналізом отриманих даних ми можемо побачити, що більшість опитуваних респондентів мають середній рівень прояву за моделями: «Унікальний стиль», який виражається у певній тенденції уникати прийняття рішень у складних або конфліктних ситуаціях, але при цьому іноді беручи на себе відповідальність під час прийняття рішень; «Залежний стиль», що буде виражатись у певному усередненні використанні самостійності та залежності від інших при процесі прийняття рішень і відповідно дотримуватись гнучкого підходу, залежно від конкретної ситуації, й взаємодіяти з внутрішніми та зовнішніми чинниками при прийнятті рішень; «Інтуїтивний стиль», який буде виражатись змогою учасників дослідження до вираховування як своїх внутрішніх переконань та інтуїтивних відчуттів, так і об'єктивних фактів та логічного мислення, це може виражатись наприклад у використанні своєї інтуїції та творчого мислення при знаходженні нестандартних рішень, але також здатності аналізувати факти та обґрунтовувати свої вибори. Цікаво, що згідно з проведеним аналізом, нами було визначено, що модель «Раціональний стиль» має однакову кількість розподілу респондентів як за низьким рівнем, що говорить про більш інтуїтивний та емоційний підхід до прийняття рішень, а також середнім рівнем,

що говорить про здатність поєднувати логічне мислення та врахування об'єктивних фактів із внутрішніми відчуттями та особистим досвідом.

Зараз ми узагальнимо дані, які були отримані нами з допомогою методики «Шкала самооцінки метакогнітивних здібностей (MSAS)» (адаптовано О.Савченко, Д.Лавриненко) (див. табл. 2.3.; табл. 2.4.).

Таблиця 2.3.

Відсотковий розподіл за показниками основних метакогнітивних здібностей

	Саморефлексивність	Процентне відношення	Критична відстань	Процентне відношення	Розуміння думок інших	Процентне відношення	Майстерність	Процентне відношення
Низький рівень	2	6%	4	11%	8	23%	5	14%
Середній рівень	17	49%	15	43%	16	46%	19	54%
Високий рівень	16	46%	16	46%	11	31%	11	31%

Проаналізувавши результати, ми можемо зазначити, що для учасників дослідження більш характерним буде наявність середнього рівня прояву шкали «Саморефлексивність», що вказує на посередню здатність до розпізнавання своїх переживань, здатності описувати свої думки та виниклі припущення, також достатня кількість респондентів буде виражати високий рівень зазначеної шкали, що говорить про сформовану здатність до розуміння свого актуального стану, а також своїх думок та переживань. За шкалою «Критична відстань» здебільшого переважає серед опитуваних високий рівень прояву даної ознаки, що говорить про сформовану здатність до розуміння своїх обмежень, своєї відособленості від інших, що відображається у уявленні, що особистість може лише формувати припущення щодо думок та переживань інших людей. Також для цієї шкали з відмінністю лише на одного респондента наявний середній рівень прояву, що дає змогу описати певних учасників дослідження як тих, що мають середні уявлення про те, що поведінка інших може суттєво відрізнитись від уявлень і прогнозів при

цьому формувавши це на підставі власного досвіду. Шкала «Розуміння думок інших» виражає здебільшого серед опитаних середній рівень, що буде характеризуватись недостатньою сформованістю здатності розуміти інших осіб, а також орієнтацією як на власні припущення так і на думки та слова інших при описі поведінки оточуючих. Шкала «Майстерність» за аналізом отриманих даних також здебільшого має середній рівень прояву, що вказує на посередню здатність планувати власну активність, що спрямована на вирішення проблем, також виражений контроль власного стану та поведінки, але не у всіх ситуаціях, які потребують подолання проблем.

Таблиця 2.4.

Відсотковий розподіл за показниками основних шкал методики

	Моніторинг	Процентне відношення	Диференціація	Процентне відношення	Інтеграція	Процентне відношення	Децентрація	Процентне відношення	Майстерність (планування)	Процентне відношення
Низький рівень	2	6%	5	14%	3	9%	6	17%	5	14%
Середній рівень	20	57%	13	37%	18	51%	10	29%	19	54%
Високий рівень	13	37%	17	49%	14	40%	19	54%	11	31%

Згідно з таблицею ми можемо відзначити, що шкала «Моніторинг» серед опитуваних виражає здебільшого середній рівень прояву сформованості здатності розпізнавати свої емоції та переживання інших осіб. В більшості опитуваних буде виражена посередня здатність усвідомлювати думки, які провокують появу певних емоцій і їх пов'язування із власними діями. Шкала «Диференціація» серед учасників дослідження виражена здебільшого на високому рівні прояву, що говорить про здатність людини адекватно відображати реальність та усвідомлювати обмеженість своєї здатності контролювати події реальності. За отриманими результатами шкала «Інтеграція» показує

здебільшого середній рівень прояву, що говорить про посередню здатність людини поєднувати події власного життя через встановлення причинно-наслідкових зв'язків та певну суперечливість сприймання себе, розуміючи та приймаючи зміни в думках. Шкала «Децентрація» серед опитаних респондентів показувала частіше високий рівень прояву, що характеризується здатністю людини виходити за межі власної системи відліку, прогнозувати причини, наміри і цілі поведінки інших осіб та сприймати інших як окремих особистостей, які мають власний погляд на події. Також шкала «Майстерність (планування)», у більшості опитуваних виражена на середньому рівні, що говорить про посередню обізнаність стосовно своїх вмінь та обмежень, а також такі результати говорять про схильність більшості опитаних до врахування, під час вирішення певних проблем, не лише власних можливостей, а й особливостей партнерів.

Тепер нами будуть проаналізовані результати за методикою «Опитувальник метакогніцій-30 (MCQ-30)» (адаптовано О.Савченко, Д.Лавриненко) (див. табл. 2.5.).

Таблиця 2.5.

Відсотковий розподіл за показниками метакогніцій

	Відсутність когнітивної впевненості	Процент не відношення	Позитивні і переконання відносно тривожності	Процент не відношення	Когнітивна самосвідомість	Процент не відношення	Негативні переконання про неконтрольованість думок і небезпеку	Процент не відношення	Необхідність контролювати думки	Процент не відношення
Низький рівень	9	26%	10	29%	9	26%	17	49%	15	43%
Середній рівень	17	49%	20	57%	21	60%	15	43%	17	49%
Високий рівень	9	26%	5	14%	5	14%	3	9%	3	9%

Проаналізувавши отримані дані ми можемо дійти до висновку, що шкала «Відсутність когнітивної впевненості» виражає здебільшого середній рівень

прояву, що характеризується певним недооцінюванням з боку людей своїх когнітивних здібностей та вмінь, що може виражатись у наявності певної довіри власній пам'яті та когнітивним процесам, а також іноді в них може бути виражена тривога при виконанні деяких задач. Шкала «Позитивні переконання відносно тривожності» має серед опитаних учасників дослідження здебільшого середній рівень прояву, що визначається певною вірою в те, що посередній рівень збудження допомагає їм в деякій мірі мобілізувати зусилля під час подолання труднощів. За шкалою «Когнітивна самосвідомість» більшість респондентів також показують середній рівень прояву усвідомлення перебігу власних когнітивних процесів, що виражається у використанні іноді моніторингу своїх думок та переживань, можливих причин власної поведінки. В процесі аналізу отриманих даних шкала «Негативні переконання про неконтрольованість думок і небезпеку» вказує здебільшого на низький рівень, прояву, що дозволяє зробити висновок, що більшість опитаних не вважають що хвилювання роблять їх слабкими, вони мають сили здійснювати контроль над хвилюваннями та тривожними думками. Остання досліджувана шкала «Необхідність контролювати думки» в наших респондентів здебільшого визначена на середньому рівні прояву, що говорить про певну віру опитаних учасників в те, що вони можуть втратити продуктивність, якщо будуть неспроможні контролювати свої думки, переживання та дії. Опитувані будуть намагатись час від часу підтримувати довірливий контроль думок.

Наступний аналіз отриманих результатів відбудеться за методикою «Багатофакторний запитальник для вимірювання психологічної гнучкості – коротка форма (MPFI)» спершу будуть проаналізовані результати за ознаками психологічної гнучкості, а потім за ознаками психологічної негнучкості серед опитаних учасників дослідження. (див. табл. 2.6.; табл. 2.7.)

Таблиця 2.6.

Відсотковий розподіл за показниками психологічної гнучкості

	Низький рівень	Середній рівень	Високий рівень
Прийняття	8	16	11
Процентне відношення	23%	46%	31%
Усвідомлення поточного моменту	2	24	9
Процентне відношення	6%	69%	26%
Селф як контекст	1	17	17
Процентне відношення	3%	49%	49%
Розділення	4	13	18
Процентне відношення	11%	37%	51%
Цінності	2	22	11
Процентне відношення	6%	63%	31%
Проактивність	0	16	19
Процентне відношення	0%	46%	54%
Загальний показник гнучкості	2	17	16
Процентне відношення	6%	49%	46%

Згідно з отриманими даними ми можемо зробити висновок, що для учасників дослідження більшою мірою притаманні середні показники за шкалою «Прийняття», що дає можливість припустити у досліджуваних посередню можливість говорити про переважання та певну присутність відкритості до емоцій та думок без захисних механізмів. Шкала «Усвідомлення поточного моменту» у значної кількості опитуваних виражена на середньому рівні, що говорить про певну наявність тенденції до уваги на теперішньому моменті, спостереженні за думками і почуттями без власного осуду. Досліджена шкала «Селф як контекст» у опитуваних виражена однаково як на середньому рівні прояву, так і на високому рівні, що є цікаво, адже ця шкала позначає заохочення себе до ширшого погляду на власне «Я» та свої внутрішні думки й переживання. Шкала «Розділення» в учасників дослідження виявлена здебільшого на високому рівні прояву, що дає змогу припустити, що більшість досліджуваних виражають схильність до навчання спостерігати за своїми думками, за відкритістю думок, до навчання тому, що думки можна не завжди сприймати буквально. Визначений здебільшого середній рівень прояву за шкалою «Цінності», дає змогу зробити висновок, що учасники дослідження мають посередню здатність до визначення,

з'ясування та дотримання власних цінностей. Шкала «Проактивність» своєю чергою виражена серед опитуваних здебільшого на високому рівні прояву, що говорить про схильність більшості співробітників до постановки цілей, які відповідають цінностям людини та над їх подальшим досягненням. Загальний показник «Психологічна гнучкість» має здебільшого середній рівень прояву, що говорить про певну схильність до здатності адаптуватися та ефективно реагувати на постійно мінливі вимоги життя, хоча при цьому наступний за рівнем прояву серед учасників дослідження є високий рівень.

Таблиця 2.7.

Відсотковий розподіл за показниками психологічної негнучкості

	Низький рівень	Середній рівень	Високий рівень
Уникнення досвіду	5	19	11
Процентне відношення	14%	54%	31%
Недостатній контакт із поточним моментом	8	22	5
Процентне відношення	23%	63%	14%
Селф як контент	7	21	7
Процентне відношення	20%	60%	20%
Злиття	6	23	6
Процентне відношення	17%	66%	17%
Недостатній контакт із цінностями	8	23	4
Процентне відношення	23%	66%	11%
Бездіяльність	16	16	3
Процентне відношення	46%	46%	9%
Загальний показник негнучкості	14	19	2
Процентне відношення	40%	54%	6%

Згідно з проведеним аналізом даних ми можемо зробити висновок, що шкала «Уникнення досвіду» визначена у учасників дослідження здебільшого на середньому рівні прояву, що говорить про певну тенденцію до уникнення неприємних думок, проте не у всіх ситуаціях. Шкала «Недостатній контакт із поточним моментом» виражений значною кількістю у опитуваних на середньому рівні прояву, що дає можливість говорити про переважання серед учасників дослідження певної відірваності від поточного досвіду та моменту через надмірну заклопотаність минулим чи майбутнім. Отримані результати за шкалою

«Селф як контент», що виражена значною мірою на середньому рівні, говорить про певну схильність співробітників до надмірної ідентифікації зі своїми думками, та достатній прояв віри в те, що думки можуть визначати «ким ви є». Шкала «Злиття» також значною мірою виражена на середньому рівні, що говорить про присутність властивості у співробітників до злиття з думками, почуттями чи спогадами, які в свою чергу можуть контролювати поведінку. Шкала «Недостатній контакт із цінностями» також значною мірою виражена здебільшого на середньому рівні прояву тенденції до ясності про свої основні цінності та те, що дійсно має значення в житті. Шкала «Бездіяльність» вже має цікавіші результати розподілу, а саме однакову кількість респондентів, що вказують на низький та середній рівень прояву певної тенденції до уникнення значущих дій або вибору, який би відповідав цінностям людини. Загальний бал показнику «Психологічна негнучкість» у наших учасників дослідження виявлена здебільшого на середньому рівні прояву, що говорить про посередній прояв жорстких та неефективних реакцій людини на свій внутрішній досвід, а саме думки, емоції та відчуття.

Останньою методикою яку ми будемо аналізувати є «Шкала інтолерантності до невизначеності» (див. табл. 2.8.).

Таблиця 2.8.

Відсотковий розподіл за показниками інтолерантності до невизначеності

	Прогностична тривога	Процентне відношення	Гнітюча тривога	Процентне відношення	Інтолерантність до невизначеності	Процентне відношення
Низький рівень	8	23%	7	20%	8	23%
Середній рівень	18	51%	16	46%	18	51%
Високий рівень	9	26%	12	34%	9	26%

Результати аналізу опитування показують, що всі шкали мають здебільшого середній рівень прояву. Середній показник шкали «Прогностична тривога» вказує на те, що особистість має певні думки та занепокоєння про майбутнє та

іноді виказує тривогу щодо намагання контролювати своє життя. Середній показник за шкалою «Гнітюча тривога» вказує на специфіку людини до негативної емоційної реакції на несподіванки в даний момент часу, а також на посередню здатність діяти в умовах невизначеності. Середній показник за шкалою «Інтолерантність до невизначеності» вказує на середні показники тривожності, пов'язаної із станом невизначеності. Також такі особи можуть досить ефективно пристосовуватися до нових ситуацій, які є не дуже стресовими та в залежності від рівня стресу нової ситуації керувати стресом, що може виникнути в умовах невизначеності.

Для знаходження кореляції зв'язків нами було використано кореляційний аналіз Пірсона із двостороннім значенням. В ході дослідження ми отримали 26 значущі кореляції, які мали як прямий так і обернений зв'язок. (див. табл. 2.9.; табл. 2.10.)

Таблиця 2.9.

Значущий кореляційний зв'язок між показниками характеристики прийняття рішень та метакогнітивними властивостями

Метакогнітивні властивості	Характеристики прийняття рішень				
	Ефективність прийнятих рішень	Підтримка у прийнятті рішень	Загальний рівень "Відсутності конфлікту рішень"	Унікаючий	Залежний
Моніторинг					-0,358*
Інтеграція	0,345*	0,374*	0,414*		
Децентрація		0,344*			
Майстерність (планування)	0,383*		0,346*		
Саморефлексивність					-0,352*
Критична відстань					-0,401*
Майстерність	0,383*		0,346*		
Відсутність когнітивної впевненості				0,375*	

** Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

* Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

В процесі кореляційного аналізу між характеристиками прийняття рішень та метакогнітивними властивостями нами було встановлено прямий значущий

кореляційний зв'язок між показником «Ефективність прийнятих рішень» та показником «Інтеграція», що дає нам можливість припустити, що чим більша здатність людини поєднувати події власного життя через встановлення причинно-наслідкових зв'язків, тим ефективніше оцінюють учасники дослідження свої прийняті рішення. Прямий значущий зв'язок між показником «Ефективність прийнятих рішень» та «Майстерність (планування)», що дає нам змогу зробити припущення, про те, що чим краще людина планує власну активність, спрямовану на вирішення проблем та має краще відчуття власної компетентності у розв'язанні життєвих труднощів, тим ефективніше опитуваний приймає рішення. Наявний прямий значущий зв'язок між показником «Ефективність прийнятих рішень» та «Майстерність», що дає нам змогу зробити висновок, про те, що підвищення здатності демонструвати високу обізнаність стосовно своїх вмінь та обмежень, і враховувати не лише власні можливості, а й особливості партнерів, шукаючи вирішення проблем підвищує кращу ефективність прийнятих рішень.

В процесі кореляційного дослідження нами був встановлений прямий значущий зв'язок між показниками «Підтримка у прийнятті рішень» та «Інтеграція», що дає нам можливість зробити припущення, що чим більше людина відчуває підтримки від оточення під час прийняття рішень, тим більша здатність людини встановлювати причинно-наслідкові зв'язки та несуперечливо сприймати себе, розуміючи та приймаючи зміни в думках, переконаннях та поглядах, які відбуваються з часом. Прямий значущий зв'язок між показником «Підтримка у прийнятті рішень» та показником «Децентрація», що дає нам зробити висновок про те, що чим більша підтримка у людини під час прийняття рішень, тим більша здатність людини виходити за межі власної системи відліку, прогнозувати причини, наміри і цілі поведінки інших осіб, не пов'язуючи їх з собою чи своїми бажаннями.

Також в процесі кореляційного дослідження був виявлений кореляційний зв'язок між показником загальний рівень «Відсутності конфлікту рішень» й показником «Інтеграції», що означає, що чим більша здатність людини пов'язувати події свого життя, встановлюючи причинно-наслідковий зв'язок, узгоджувати їх зі своїми поглядами, своїми здібностями, тим менший в людини конфлікт прийнятих рішень. Прямий значущий зв'язок між показником загальний рівень «Відсутності конфлікту рішень» й показником «Майстерність (планування)», дає можливість зробити висновок, що збільшення здатності людини планувати власну діяльність, спрямовану на вирішення проблем, здатності вирішувати життєві труднощі, здатності контролювати свій стан і поведінку в ситуаціях подолання проблем зменшує прояв конфлікту рішень. Прямий значущий зв'язок між показником загальний рівень «Відсутності конфлікту рішень» й показником «Майстерність», дає можливість зробити припущення, що обізнаність про свої навички та обмеження й пошук вирішення проблем, беручи до уваги не лише свої здібності, а й характеристики своїх партнерів, зменшує конфлікт прийнятих рішень.

В процесі аналізу кореляцій нами було виявлено, що існує прямий значущий зв'язок між показником «Унікаючий стиль» прийняття рішень та показником «Відсутність когнітивної впевненості», що дає нам можливість говорити про зв'язок між низькою довірою до власної пам'яті та когнітивних процесів, де при цьому в людини переважають ідеї щодо неспроможності ефективно вирішити певні задачі та підвищенням тенденції людини уникати прийняття рішень у складних або конфліктних ситуаціях.

Після кореляційного аналізу нами було виявлено, що існує обернений значущий зв'язок між показником «Залежний стиль» прийняття рішень та показником «Моніторинг», що дає можливість припустити, що підвищення формування здатності розпізнавати та розуміти свої емоції та переживання інших

осіб, знижує самодостатність та неувагу до власних потреб і бажань, де при цьому надається перевага думкам та вказівкам інших людей. Обернений значущий зв'язок між показником «Залежний стиль» прийняття рішень та показником «Саморефлексивність» дає нам змогу припустити, що люди, які втрачають здатність розуміти свої обмеження, свою відособленість від інших, будуть частіше шукати доради та підтримки інших людей під час процесу прийняття рішень. Обернений значущий зв'язок між показниками «Залежний стиль» прийняття рішень та «Критична відстань», дає нам змогу зробити висновок, що зниження здатності розуміти свій актуальний стан, свої думки та переживання, які провокують певні бажання та дії, підвищує тривогу або невпевненість у власних можливостях прийняти рішення та викликає у особи відчуття некомпетентності щодо цих аспектів.

Таблиця 2.10.

Значущий кореляційний зв'язок між показниками характеристики прийняття рішень та особистісними властивостями

Особистісні властивості	Характеристики прийняття рішень					
	Ефективність прийнятих рішень	Загальний рівень "Відсутності конфлікту рішень"	Раціональний стиль	Унікаючий стиль	Залежний стиль	Інтуїтивний стиль
Усвідомлення поточного моменту			0,356*	-0,315*		0,449**
Селф як контекст	0,398*	0,383*				
Гнучкість	0,362*	0,390*				
Уникнення досвіду						0,353*
Злиття					0,374*	
Бездіяльність				0,342*		
Негнучкість					0,398*	
Гнітюча тривога				0,450**	0,395**	
Загальний бал інтолерантності					0,375*	

** Кореляція значуща на рівні 0,01 (двостороння).

* Кореляція значуща на рівні 0,05 (двостороння).

В процесі кореляційного аналізу між характеристиками прийняття рішень та особистісними властивостями нами було встановлено прямий значущий

зв'язок між показниками «Ефективність прийнятих рішень» та «Селф як контекст», що дає нам змогу припустити, що заохочення особистості до ширшого погляду на себе та свої думки з огляду на те, що особистість не визначається своїми думками чи емоціями, підвищує ефективність прийнятих людиною рішень. Прямий значущий зв'язок між показником «Ефективність прийнятих рішень» та показником «Психологічна гнучкість», що дає нам можливість зробити висновок, що чим вища здатність адаптуватися та ефективно реагувати на постійно мінливі вимоги життя у особистості, тим ефективніше прийняті людиною рішення.

Також був знайдений прямий значущий зв'язок між показниками загальний рівень «Відсутності конфлікту рішень» та «Селф як контекст», що дає нам можливість припустити, що підвищення у людини думки, що вона не визначається лише своїми думками та емоціями і має ширше дивитись на речі зі свого поля, викликає відсутність конфлікту рішень. Прямий значущий зв'язок між показниками загальний рівень «Відсутності конфлікту рішень» та «Психологічна гнучкість» дає змогу стверджувати, що підвищення здатності людини адаптуватись до мінливих умов та ефективно реагувати на нові вимоги життя, викликає зниження рівня конфлікту рішень.

В процесі кореляційного дослідження був знайдений прямий значущий зв'язок між показником «Раціональний стиль» прийняття рішень та показником «Усвідомлення поточного моменту», що говорить про можливість зв'язку між підвищенням уваги на теперішньому моменті, спостереженням за думками і почуттям без осуду й підвищенням ефективності та раціональності мислення де перевага буде надаватись збору об'єктивних фактів та варіантів розгляду можливих наслідків перед прийняттям рішення.

Аналіз результатів кореляційного дослідження виявив обернений значущий зв'язок між показниками «Унікаючий стиль» прийняття рішень та

«Усвідомлення поточного моменту», що дає зробити припущення, що чим менше людина в подальшому житті буде звертати уваги на теперішній момент, спостереження за думками й почуттями без осуду тим більше вона буде вказувати тенденцію до уникання прийняття рішень у складних або конфліктних ситуаціях. Прямий значущий зв'язок між показником «Унікаючий стиль» прийняття рішень та показником «Бездіяльність», що дає змогу припустити, що підвищення негативних відчуттів та почуттів бездіяльності та знижування залученості в процес викликає тенденцію до уникання прийняття рішень під час складних або конфліктних ситуацій. Прямий значущий зв'язок між показником «Унікаючий стиль» прийняття рішень та показником «Гнітюча тривога», що дає змогу зробити висновок, про те, що підвищення негативної емоційної реакції на несподіванки прямо зараз та погану здатність діяти в умовах невизначеності викликає тенденцію до уникнення прийняття рішень в стресових ситуаціях.

Під час кореляційного аналізу був виявлений прямий значущий зв'язок між показником «Залежний стиль» прийняття рішень та показником «Злиття», що дає нам можливість зробити висновок про тенденцію, що підвищення злиття з власними думками, почуттями чи спогадами, які будуть виступати контролерами при прийнятті рішень, а не об'єктивність може підвищувати пошук доради та підтримки інших людей під час процесу прийняття рішень. Прямий значущий зв'язок між показниками «Залежний стиль» прийняття рішень та «Психологічна негнучкість», що дає змогу припустити, що стан жорстких та неефективних реакцій людини на свій внутрішній досвід, а саме думки, емоції та відчуття може викликати відчуття низької самодостатності і неуваги до власних потреб і бажань, де при цьому буде надаватись перевага думці та вказівкам інших. Прямий значущий зв'язок між показником «Залежний стиль» прийняття рішень та показником «Гнітюча тривога», що дає нам можливість зробити висновок, що

підвищення негативної емоційної реакції на несподіванки прямо зараз та погану здатність діяти в умовах невизначеності викликає частішу орієнтацію на допомогу інших при прийнятті рішень. Прямий значущий зв'язок між показником «Залежний стиль» прийняття рішень та показником «Загальний бал інтолерантності до невизначеності», що дає нам можливість припустити, що підвищення стану неготовності особистості приймати невизначеність, невизначені ситуації, або відсутність чіткості і стабільності, підвищує залежність в процесі прийняття рішень від інших.

В ході кореляційного аналізу також було визначено, що існує прямий значущий зв'язок між показником «Інтуїтивний стиль» прийняття рішень та показником «Усвідомлення поточного моменту», що дає нам можливість припустити, що людина, яка показує тенденцію до підвищення уваги на теперішньому моменті, спостереженні за думками і почуттям без осуду, має нахил до використання свого внутрішнього відчуття, інтуїції та творчого мислення при прийнятті рішень. Прямий значущий зв'язок між показниками «Інтуїтивний стиль» прийняття рішень та «Уникненням досвіду», що дає нам можливість зробити висновок, що тенденція до уникнення неприємних емоцій, думок та відчуттів, викликає перевагу до імпульсивних рішень, заснованих на внутрішньому уявленні особистості про ситуацію, а не на розумовому аналізі чи об'єктивних фактах.

Висновок до розділу 3

Методика "Шкала конфлікту рішень", досліджує загальний конфлікт та його аспекти, такі як ефективність та підтримка. Методика "Адаптація загального переліку стилів прийняття рішень", вивчає раціональний, уникаючий, залежний та інтуїтивний стилі прийняття рішень через 20 запитань.

Методика "Шкала самооцінки метакогнітивних здібностей (MSAS)" адаптована для визначення функцій метакогніції, включаючи моніторинг, диференціацію, інтеграцію та децентрацію. Друга методика, "Опитувальник метакогніцій-30 (MCQ-30)," вимірює індивідуальні відмінності у виборі метакогнітивних переконань та суджень.

Методика "Багатофакторний запитальник для вимірювання психологічної гнучкості (MPFI)" визначає аспекти, пов'язані з психологічною гнучкістю та негнучкістю через різні шкали, включаючи прийняття, усвідомлення та цінності. Шкала інтолерантності до невизначеності використовується для дослідження толерантності до невизначеності, оцінюючи прогностичну та гнітючу тривогу.

Учасники дослідження виявили високий рівень ефективності прийняття рішень, але існує різноманітність у рівні цієї ефективності. Підтримка в прийнятті рішень є високою, а конфлікт рішень вказує на іноді відчуття невизначеності. Моделі прийняття рішень показують середні рівні для "Унікаючого", "Залежного" та "Інтуїтивного" стилів, а раціональний стиль має різноманітний рівень виявлення. Саморефлексія виявилася на середньому рівні, а "Критична відстань" вказує на високий рівень усвідомлення обмежень та відособленості. Є середні рівні майстерності та високий рівень "Диференціації". Щодо психологічної гнучкості, загальний рівень виявився середнім, індикатори уникнення та злиття - на середньому рівні, а бездіяльність показала різноманітний розподіл. Огляд тривожності вказує на різні рівні "Прогностичної", "Гнітючої" тривоги та "Інтолерантності до невизначеності", з висновком, що більшість шкал мають середні рівні виявлення.

Отже, у результаті кореляційного аналізу було виявлено, що ефективність прийняття рішень має прямий зв'язок з інтеграцією та майстерністю планування. Також було виявлено, що підтримка у прийнятті рішень пов'язана з інтеграцією, децентрацією та конфліктом рішень. Залежний стиль прийняття рішень

асоціюється із зниженою самодостатністю та відсутністю когнітивної впевненості. Ефективніше прийняті рішення пов'язані зі збільшеним заохоченням до широкого погляду на себе, психологічною гнучкістю та об'єктивністю. Уникаючий стиль має зв'язок зі зменшенням уваги до поточного моменту та підвищення негативних емоцій у стресових ситуаціях. Залежний стиль пов'язаний з пошуком підтримки в інших та може викликати злиття з власними думками, а також може бути пов'язаний з психологічною негнучкістю. Інтуїтивний стиль прийняття рішень пов'язаний з увагою до теперішнього моменту, але може викликати уникнення неприємних емоцій. Ці зв'язки можуть слугувати основою для розуміння та оптимізації процесів прийняття рішень у різних сферах.

ВИСНОВКИ

1. Процес прийняття рішень – це покрокова процедура, спрямована на створення рішень проблем на основі збирання інформації, вивчення різних варіантів і вибору того, як діяти далі. До характеристик процесу прийняття рішень дослідники відносять: аналітичне мислення; стратегічний план, оцінка ризиків, запасний план, спільні зусилля, комунікація, прихильність до виконання, роздуми.

Ми визначили такі психологічні властивості, які можуть бути пов'язані з процесом прийняття рішень, а саме, психологічну гнучкість й інтолерантність до невизначеності та метакогнітивні властивості. Психологічна гнучкість характеризується здатністю людини адаптуватися до мінливих обставин і керувати внутрішніми переживаннями, і це важливий чинник у прийнятті рішень. Люди з більшою психологічною гнучкістю краще орієнтуються в умовах невизначеності, роблять усвідомлений вибір і коригують свої рішення відповідно до обставин, що змінюються. Інтollerантність до невизначеності має помітний вплив на характеристики прийняття рішень. Особи з високим рівнем нетолерантності до невизначеності можуть демонструвати уникнення рішень, імпульсивність або жорсткі стратегії прийняття рішень як спосіб впоратися з дискомфортом, пов'язаним з невизначеністю.

Метакогнітивні властивості - це когнітивні процеси, які передбачають мислення та моніторинг власних когнітивних процесів. Іншими словами, це властивості, що впливають на здатність розмірковувати та регулювати своє мислення.

Усвідомлення своїх когнітивних процесів, здатність відстежувати і контролювати думки, а також використання ефективних метакогнітивних стратегій є ключовими компонентами, що впливають на результати прийняття

рішень. Особи з розвиненими метакогнітивними навичками, як правило, демонструють більш адаптивну поведінку при прийнятті рішень.

2. Була адаптована методики «Decisional conflict scale» (O'Connor) на українській вибірці. Структура опитувальника була зменшена з 5 до 2 шкал, зокрема "Ефективність прийняття рішення" (5 запитань) та "Підтримка у прийнятті рішень" (3 запитання), а також одного загального показника - "Відсутність конфлікту рішень". Були визначені тестові норми для кожної шкали методики, що дозволить інтерпретувати індивідуальні результати опитування.

3. Було виявлено, що більшість учасників дослідження має високий рівень ефективності прийняття рішень (40%), схильність до визначення прийнятих рішень як правильних (37%). Спостерігається значна підтримка у прийнятті рішень від інших (77%). Загальний рівень "Відсутності конфлікту рішень" виявляється переважно на середньому рівні (49%), що вказує на іноді відчуття невизначеності, але здатність долати сумніви.

Узагальнено, більшість респондентів має середній рівень у "Унікаючому стилі" (66%), "Залежному стилі" (74%) та "Інтуїтивному стилі" прийняття рішень (71%), вказуючи на гнучкість та різноманітність підходів до процесу прийняття рішень. Модель "Раціональний стиль" виражена у більшості респондентів на низькому рівні (37%) та середньому рівні (37%), й вказує на відсутність схильності до фактів та логічності при прийнятті рішень.

Було встановлено, що більшість досліджуваних мають середній рівень за такими показниками, як: Саморефлексивності (49%), що свідчить про посередню здатність розпізнавання та висловлення своїх переживань; "Розуміння думок інших" (43%), вказуючи на помірну сформованість здатності розуміти інших; Майстерність" (54%) та "Моніторинг"(57%), вказуючи на посередню здатність планування та усвідомлення власних емоцій; "Інтеграція" (54%), вказуючи на посередню здатність поєднувати події та розуміти себе; "Майстерність

(планування)" (54%), що свідчить про обізнаність у власних вміннях та урахування особливостей партнерів у розв'язанні проблем. Узагальнено, що більшість респондентів має високий рівень таких показників, як: "Критична відстань" (46%), що вказує на усвідомлення власної відособленості від інших; "Диференціація" (49%), що свідчить про адекватне відображення реальності; "Децентрація" (54%), що свідчить про здатність виходити за межі власних переконань і розуміти інших.

Було встановлено, що більшість учасників дослідження має середній рівень за показниками: "Відсутність когнітивної впевненості" (49%), що вказує на недооцінювання своїх когнітивних здібностей; "Позитивні переконання відносно тривожності" (57%), що свідчить про віру в корисність тривоги у мобілізації зусиль; "Когнітивна самосвідомість" (60%), що вказує на усвідомлення власних когнітивних процесів; "Необхідність контролювати думки" (49%), що вказує на бажання опитаних підтримувати контроль над своїми думками. Показник "Негативні переконання про неконтрольованість думок і небезпеку" виражений у більшості респондентів на низькому рівні (49%), що вказує на відсутність відчуття слабкості щодо хвилювань.

Узагальнено, більшість респондентів має середній рівень за показниками: "Прийняття" (46%), що вказує на посередню можливість висловлення емоцій та думок без захисних механізмів; "Усвідомлення поточного моменту" (69%), що вказує на нахил до уваги на теперішньому моменті; "Цінності" (63%), що вказує на посередню здатність до визначення та дотримання цінностей; "Психологічна гнучкість" (49%), що вказує на посередню можливість до адаптації до нових умов. Показник "Селф як контекст" виражений у більшості респондентів на середньому рівні (49%) та високому рівні (49%), що свідчить про широкий погляд на власне "Я". Було встановлено, що більшість досліджуваних мають високий рівень, за такими показниками, як: "Розділення" (51%), що вказує на навчання

спостерігати за своїми думками; "Проактивність" (54%), що свідчить про нахил до постановки цілей та їх досягнення. Також було виявлено, що більшості респондентів притаманний середній рівень за такими показниками, як: "Уникнення досвіду" (54%), що вказує на тенденцію до уникнення неприємних думок; "Недостатній контакт із поточним моментом" (63%), що свідчить про відірваність від поточного досвіду; "Селф як контент"(60%), що показує ідентифікацію з власними думками; "Злиття" (66%), що вказує на схильність до злиття з думками чи почуттями; "Недостатній контакт із цінностями" (66%), що вказує на ясність щодо власних цінностей; "Психологічна негнучкість" (54%), що вказує на посередні негативні реакції на внутрішній досвід. Також було визначено, що показник "Бездіяльність" виражений у більшості респондентів на низькому рівні (46%) та середньому рівні (46%) і вказує на прояв відчуття бездіяльності в житті.

Аналіз опитування показав, що більшість учасників дослідження мають середній рівень прояву за шкалою "Прогностична тривога" (51%), що вказує на тривогу та занепокоєння щодо майбутнього, шкалою "Гнітюча тривога" (46%), що вказує на негативну емоційну реакцію на несподіванки та посередню здатність діяти в умовах невизначеності, шкалою "Інтолерантність до невизначеності" (51%), що свідчить про середні прояви тривожності в умовах невизначеності та середню ефективність пристосування до нових ситуацій.

4. Було виявлено декілька значущих зв'язків між характеристиками прийняття рішень та метакогнітивними властивостями. Зокрема, встановлено, що вищий рівень інтеграції, що свідчить про здатність встановлювати причинно-наслідкові зв'язки в подіях життя пов'язаний з ефективнішим оцінюванням учасниками своїх прийнятих рішень. Зв'язок між ефективністю прийняття рішень та майстерністю у плануванні, вказує на те, що люди, які мають кращі навички у

плануванні та відчуття власної компетентності у розв'язанні труднощів, успішно приймають рішення.

Виявлено, що підтримка від оточення в процесі прийняття рішень корелює із здатністю до інтеграції та децентрацією. Це може свідчити про те, що особи, які мають більшу здатність встановлювати причинно-наслідкові зв'язки та виходити за межі власної системи відліку, відчують підтримку при прийнятті рішень. Також виявлено, що така підтримка пов'язана із здатністю до децентрації, що може вказувати на здатність людини враховувати не лише свої погляди, але й особливості партнерів у прийнятті рішень.

Встановлено, що загальний рівень "Відсутності конфлікту рішень" має прямий значущий зв'язок з інтеграцією та майстерністю у плануванні. Чим краще особа вміє узгоджувати події власного життя та ефективно планувати свою діяльність, тим менший прояв конфлікту у прийнятих рішеннях.

Унікаючий стиль прийняття рішень також має важливий зв'язок із відсутністю когнітивної впевненості. Це може вказувати на тенденцію людей уникати рішень у складних ситуаціях, коли вони відчують низьку впевненість у власних когнітивних процесах.

Знайдено обернені зв'язки між залежним стилем прийняття рішень та моніторингом, а також з саморефлексією. Це може вказувати на те, що особи, які, мають меншу здатність відображати свої власні думки, шукають підтримку в інших при прийнятті рішень.

Було встановлено кілька значущих зв'язків між характеристиками прийняття рішень та особистісними властивостями. Зокрема, встановлено, що підвищення ефективності прийнятих рішень корелює з показником "Селф як контекст". Це свідчить про те, що особи, які виявляють тенденцію до більш широкого розгляду себе та своїх думок, відділяючи особистість від власних емоцій та думок – ефективно приймають рішення.

Також виявлено прямий зв'язок між ефективністю прийнятих рішень та "Психологічною гнучкістю". Це свідчить про те, що особи, які мають вищу здатність адаптуватися та ефективно реагувати на змінні вимоги життя, що вказує на їхню гнучкість у різноманітних ситуаціях – ефективно приймають рішення.

У контексті відсутності конфлікту рішень виявлено зв'язок з "Селф як контекст" та "Психологічною гнучкістю". Такий зв'язок свідчить про те, що підвищення усвідомлення себе та розвиток гнучкості у психологічному аспекті знижує конфлікт прийняття рішень.

Прямий зв'язок між "Інтуїтивним стилем" прийняття рішень та "Усвідомленням поточного моменту" підкреслює, що люди, які виявляють тенденцію до уваги до теперішнього моменту, без осуду своїх думок та почуттів, віддають перевагу внутрішньому відчуттю та інтуїції при прийнятті рішень.

Обернений зв'язок між "Унікаючим стилем" прийняття рішень та "Усвідомленням поточного моменту", вказує на те, що зниження уваги до теперішнього моменту, підвищує тенденцію до унікаючого стилю прийняття рішень. Прямі значущі зв'язки між "Унікаючим стилем" прийняття рішень, "Бездіяльністю" та "Гнітючою тривогою" вказують на те, що підвищення відчуття бездіяльності та зростання тривоги в умовах невизначеності підвищує тенденцію до унікаючого стилю прийняття рішень.

Отже, були визначені взаємозв'язки між характеристиками прийняття рішення та метакогнітивними та особистісними властивостями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Боснюк В. Ф. Математичні методи в психології: курс лекцій. Мультимедійне навчальне видання. Х.: НУЦЗУ, 2020. С.141
2. Гевко І. Б. Методи прийняття управлінських рішень: Підручник. К: Кондор, 2009. С. 187
3. Громова Г.М. Інструменти вимірювання толерантності до невизначеності. Адаптація тесту «Шкала інтолерантності до невизначеності» Н. Карлетона. Наукові студії із соціальної та політичної психології, 2021. № 47(50), С.115-130. DOI: [https://doi.org/10.33120/ssj.vi47\(50\).217](https://doi.org/10.33120/ssj.vi47(50).217)
4. Інноваційні проєкти для післявоєнного відновлення та розвитку України. *Зб. мат-лів Ювілейної 90-ї щорічної студентської наукової конференції, 17 квітня — 20 травня 2023 р.* Київ, КНЕУ, 2023. С. 69-71.
5. Карлтон Р.Н., Малвог М.К., Тібодо М.А., Маккейб Р.Е., Ентоні М.М., Асмундсон Г.Дж. Усе більш впевнений щодо невизначеності: нетерпимість до невизначеності через тривогу та депресію. *Журнал тривожних розладів*. 2021. №26 (3), 468–79.
6. Кононенко Т. В., Лавриненко Д. Г. Взаємозв'язок психологічного благополуччя та психологічної гнучкості персоналу організації. *Зб. мат-лів 89-ї щорічної 47 студентської наукової конференції «Інноваційні ідеї та проєкти для економічного відродження України»*. 2022
7. Литвинов А. В., Іволіна Т. В. Метакогніції: поняття, структура, зв'язок з інтелектуальними і когнітивними здібностями (за матеріалами зарубіжних досліджень) // *Сучасна зарубіжна психологія*. 2013. № 3. С. 59-70 351-371.
8. Морозов С. М. Засоби контролю діагностичних якостей психологічних тестів: Навч. посібник. Київ. ІСДО, 1994, С. 68
9. Савченко О. В. Експериментальна психологія: методичні рекомендації щодо проведення практичних робіт. Херсон: ПП Вишемирський В. 2012, С. 195с

10. Baird, B., Smallwood, J., Gorgolewski, K. J., & Margulies, D. S. Medial and lateral networks in anterior prefrontal cortex support metacognitive ability for memory and perception. *The Journal of Neuroscience*. 2013, №33(42), 16657–16665.
11. Boelen P. A., & Reijntjes A. Intolerance of uncertainty and social anxiety. *Journal of Anxiety Disorders*. 2009, №23, P.p. 130–135. <https://doi.org/10.1016/j.janxdis.2008.04.007>
12. Bonanno G.A. Loss, Trauma, and Human Resilience. Have We Underestimated the Human Capacity to Thrive After Extremely Aversive Events? // *American Psychologist*. 2004. Vol. 59, No. 1. pp. 20-28.
13. Bredemeier K., & Berenbaum H. Intolerance of uncertainty and perceived threat. *Behaviour Research and Therapy*. 2008, №46, 28–38. <https://doi.org/10.1016/j.brat.2007.09.006>
14. Brown A. Metacognition, Executive Control, Self-regulation, and Other More Mysterious Mechanisms. F. Weinert & R. Kluwe. (by ed.). *Metacognition, Motivation and Understanding*, (Ch. 3). New Jersey. 1987
15. Buhr K., & Dugas M. J. Investigating the construct validity of intolerance of uncertainty and its unique relationship with worry. *Journal of Anxiety Disorders*. 2006, №20, 222–236. <https://doi.org/10.1016/j.janxdis.2004.12.004>
16. Buhr K., & Dugas M. J. The role of fear of anxiety and intolerance of uncertainty in worry: An experimental manipulation. *Behaviour Research and Therapy*. 2009, №47, 215–223. <https://doi.org/10.1016/j.brat.2008.12.004>
17. Carleton R. N., Collimore K. C., & Asmundson G. J. G. (2010). “It's not just the judgements – It's that I don't know”: Intolerance of uncertainty as a predictor of social anxiety. *Journal of Anxiety Disorders*. 2010, №24, 189–195. <https://doi.org/10.1016/j.janxdis.2009.10.007>
18. Carleton R. N., Mulvogue M. K., Thibodeau M. A., McCabe R. E., Antony M. M., & Asmundson G. J. G. Increasingly certain about uncertainty: Intolerance of

- uncertainty across anxiety and depression. *Journal of Anxiety Disorders*. 2012, №26, 468–479. <https://doi.org/10.1016/j.janxdis.2012.01.011>
19. Carleton R. N., Norton P. J., & Asmundson G. J. G. Fearing the unknown: A short version of the Intolerance of Uncertainty Scale. *Journal of Anxiety Disorders*. 2007, №21, 105–117. <https://doi.org/10.1016/j.janxdis.2006.03.014>
 20. Davey G. C. L., Jubb M., & Cameron C. Catastrophic worrying as a function of changes in problem-solving confidence. *Cognitive Therapy and Research*. 1996, №20, 333–344. <https://doi.org/10.1007/BF02228037>
 21. de Jong-Meyer R., Beck B., & Riede K. Relationships between rumination, worry, intolerance of uncertainty and metacognitive beliefs. *Personality and Individual Differences*. 2009, №46, 547–551. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2008.12.010>
 22. Dugas M. J., Buhr K., & Ladouceur R. The role of intolerance of uncertainty in etiology and maintenance. In Heimberg R. G., Turk C. L., & Mennin D. S. (Eds.), *Generalized anxiety disorder: Advances in research and practice*. New York: Guilford Press. 2004, pp. 143–163.
 23. Dugas M. J., Freeston M., & Ladouceur R. Intolerance of uncertainty and problem orientation in worry. *Cognitive Therapy and Research*. 1997, №21, 593–606. <https://doi.org/10.1023/A:1021890322153>
 24. Dugas M. J., Gagnon F., Ladouceur R., & Freeston M. H. Generalized anxiety disorder: A preliminary test of a conceptual model. *Behaviour Research and Therapy*. 1998, №36, 215–226. [https://doi.org/10.1016/S0005-7967\(97\)00070-3](https://doi.org/10.1016/S0005-7967(97)00070-3)
 25. Dugas M. J., Hedayati M., Karavidas A., Buhr K., Francis K., & Phillips N. A. Intolerance of uncertainty and information processing: Evidence of biased recall and interpretations. *Cognitive Therapy and Research*. 2005, №29, 57–70. <https://doi.org/10.1007/s10608-005-1648-9>
 26. Dunlosky, J., & Metcalfe, J. *Metacognition*. Thousand Oaks, CA: Sage. 2009

27. D'Zurilla T. J., & Goldfried M. R. Problem solving and behavior modification. *Journal of Abnormal Psychology*. 1971, №78, 107–126.
<https://doi.org/10.1037/h0031360>
28. Flavell, J. H. Metacognitive Aspects of Problem Solving. Resnick, L.B. (by ed.). *The Nature of Intelligence*. Hillsdale: N.Y. 1976
29. Flavell, J. H. Metacognition and cognitive monitoring: A new area of cognitive–developmental inquiry. *American Psychologist*. 1979, №34(10), 906–911. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.34.10.906>
30. Fleming, S., & Lau, H. How to measure metacognition. *Frontiers in Human Neuroscience*. 2014, №8, 443.
31. Freeston M. H., Rhéaume J., Letarte H., Dugas M. J., & Ladouceur R. Why do people worry? *Personality and Individual Differences*. 1994, №17, 791–802.
[https://doi.org/10.1016/0191-8869\(94\)90048-5](https://doi.org/10.1016/0191-8869(94)90048-5)
32. Hayes S.C. Acceptance and Commitment Therapy: Model, processes and outcomes / S.C.Hayes, J. B. Luoma, F.W. Bond // *Behaviour Research and Therapy*. 2006. Vol.44 (1). P. 1–25
33. Holaway R. M., Heimberg R. G., & Coles M. E. A comparison of intolerance of uncertainty in analogue obsessive-compulsive disorder and generalized anxiety disorder. *Journal of Anxiety Disorders*. 2006, №20, 158–174.
<https://doi.org/10.1016/j.janxdis.2005.01.002>
34. Janis IL, Mann L. Decision Making. New York: The Free Press, Psychological basis for defining the construct. 1997
35. Janis, I. L., & Mann, L. Decision making: A psychological analysis of conflict, choice, and commitment. Free Press. 1977
36. Kashdan, T.B., & Rottenberg, J. “Psychological flexibility as a fundamental aspect of health”. *Clinical Psychology Review*. 2010, №14, 1-14

37. Koerner N., & Dugas M. J. A cognitive model of generalized anxiety disorder: The role of intolerance of uncertainty. In Davey G. C. L., & Wells A. (Eds.), *Worry and its psychological disorders: Theory, assessment and treatment*. 2006 pp. 201–216. West Sussex, England: Wiley. <https://doi.org/10.1002/9780470713143.ch12>
38. Ladouceur R., Talbot F., & Dugas M. J. Behavioral expressions of intolerance of uncertainty in worry: Experimental findings. *Behavior Modification*. 1997, №21, 355–371. <https://doi.org/10.1177/01454455970213006>
39. Lockl, Kathrin & Schneider, Wolfgang. Precursors of metamemory in young children: The role of theory of mind and metacognitive vocabulary. *Metacogn. Learn.* 2006, №1. 15–31. [10.1007/s11409-006-6585-9](https://doi.org/10.1007/s11409-006-6585-9).
40. Luhmann C. C., Ishida K., & Hajcak G. Intolerance of uncertainty and decisions about delayed, probabilistic rewards. *Behavior Therapy*. 2011, №42, 378–386. <https://doi.org/10.1016/j.beth.2010.09.002>
41. Maniscalco, B., & Lau, H. A signal detection theoretic approach for estimating metacognitive sensitivity from confidence ratings. *Consciousness and Cognition*. 2012, №21, 422–430.
42. Metcalfe, J., & Finn, B. Metacognition and control of study choice in children. *Metacognition Learning*. 2013, №8, 19–46.
43. Mischel W. Preference for delayed reinforcement: An experimental study of a cultural observation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1958, №56, 57–61. <https://doi.org/10.1037/h0041895>
44. Newman J. P., Kosson D. S., & Patterson C. M. (1992). Delay of gratification in psychopathic and nonpsychopathic offenders. *Journal of Abnormal Psychology*. 1992, №101, 630–636. <https://doi.org/10.1037/0021-843X.101.4.630>
45. Nezu, A. M., & Perri, M. G. (1989). Social problem-solving therapy for unipolar depression: An initial dismantling investigation. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. 1989, №57(3), 408–413. <https://doi.org/10.1037/0022-006X.57.3.408>

46. North American Nursing Diagnosis Association. 10th Conference on Classification of Nursing Diagnoses. San Diego: California. Definition from a standard taxonomy of nursing problems. 1992
47. O'Connor AM. Validation of a decisional conflict scale. *Med Dec Making*. 1995, №15(1), 25-30. The classic psychometric paper.
48. O'Connor AM. User Manual. Decisional Conflict Scale (16 item statement format). 1993 [Ottawa: Ottawa Hospital Research Institute; © [updated 2010; cited YYYY MM DD]. 16 p. Available http://decisionaid.ohri.ca/docs/develop/User_Manuals/UM_Decisional_Conflict.pdf.
49. Ridley D., Schuts P., Glanz R., Weinstein C. Self-regulated Learning: the Interactive *Influence of Metacognitive Awareness and Goal-setting* 1996 http://madere.biol.mcgill.ca/cchivers/metacognition/Ridley_et_al_1996.pdf
50. Roebbers, C. M., von der Linden, N., Schneider, W., & Howie, P. Children's metamemorial judgments in an event recall task. *Journal of Experimental Child Psychology*. 2007, №97, 117–137.
51. Rotter J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*. 1966, №80, 1–28. <https://doi.org/10.1037/h0092976>
52. Sternberg R.J. The Triarchic Mind: A New Theory of Human Intelligence 1989 <http://www.indiana.edu/~intell/sternberg.shtml>.
53. Tobias S. Assessing Metacognitive Knowledge Monitoring / S. Tobias, H.T. Everson // In G. Schraw and J. Impala (Eds.), *Issues in the Measurement of Metacognition*. 1996. Lincoln NE: Buros Institute of Mental Measurement. pp. 147-222.
54. US Department of Veterans Affairs. Режим доступа до
ресурсы: <https://www.ptsd.va.gov/public/PTSD-overview/basics/how-common-is-ptsd>

55. Werner E. E. Vulnerable but invincible: a longitudinal study of resilient children and youth. 1989 New York: McGraw-Hill.
56. Werner, E. E. «Resilience in development». *Current Directions in Psychological Science*. 1995, №4 (3): 81-85.
57. Wilson, J. Defining Metacognition: A step towards recognising metacognition as a worthwhile part of the curriculum: http://www.pemea.org/docs/V2_Assessment-Handbook.pdf.
58. Yook K., Kim K.-H., Suh S. Y., & Lee K. S. Intolerance of uncertainty, worry, and rumination in major depressive disorder and generalized anxiety disorder. *Journal of Anxiety Disorders*. 2012, №24, 623–628.
<https://doi.org/10.1016/j.janxdis.2010.04.003>
59. Zylberberg, A., Barttfeld, P., & Sigman, M. (2012). The construction of confidence in a perceptual decision. *Frontiers in Integrative Neuroscience*. 2012, №6, 79.