

**Міністерство освіти і науки України**  
**Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія**  
**Факультет філології, психології та педагогіки**

**Кафедра психології та педагогіки**

Спеціальність 053 «Психологія»

Очна форма навчання 4 курс першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**  
**«ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙ**  
**НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ОСОБИСТІСТЮ»**

Виконала студентка гр. 402-ФП

\_\_\_\_.\_\_\_\_.2026 р. \_\_\_\_\_ М.А. Криворучко

Керівник кваліфікаційної роботи

\_\_\_\_.\_\_\_\_.2026 р. \_\_\_\_\_ В.В. Шевчук

Робота допущена до захисту:

Завідувачка кафедри психології та педагогіки Клевака Л.П.

\_\_\_\_.\_\_\_\_.2026 р. \_\_\_\_\_ (підпис)

Полтава 2026

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ОСОБИСТІСТЮ.....</b>	<b>7</b>
1.1. Аналіз наукових підходів до розуміння процесу прийняття рішень.....	7
1.2. Поняття про прийняття рішень у психології.....	16
1.3. Емоційно-вольова сфера особистості як предмет психологічних досліджень.....	23
1.4. Психологічні чинники, що впливають на прийняття рішень.....	32
Висновки до першого розділу.....	40
<b>РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ОСОБИСТІСТЮ.....</b>	<b>45</b>
2.1. Огляд та обґрунтування вибору методик.....	45
2.2. Методика «Мельбурнський опитувальник прийняття рішень» (Л. Манн, П. Барнетт, М. Редфорд, С. Форд).....	47
2.3. Методика «Особистісні чинники прийняття рішень» (ОФР-25) (в описі І. Петровської).....	50
2.4. Методика «Виявлення психологічних особливостей прийняття рішень» (за Д. Канеманом).....	54
2.5. Методика «Дослідження емоційної спрямованості особистості» (за Б. Додоновим).....	57
Висновки до другого розділу.....	59
<b>РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ОСОБИСТІСТЮ.....</b>	<b>61</b>
3.1. Організація емпіричного дослідження.....	61
3.2. Психологічні особливості прийняття рішень досліджуваними.....	63
3.3. Характеристика емоційного спрямування досліджуваних.....	76
3.4. Порівняльний аналіз особливостей прийняття рішень у чоловіків і жінок з різним типом емоційної спрямованості.....	79
Висновки до третього розділу.....	83
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>87</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>93</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>100</b>

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Сучасне інформаційне середовище характеризується когнітивним перевантаженням, що виявляється в необхідності обробляти значний обсяг даних. Різноманітність доступного вибору ускладнює процес прийняття рішень, який опосередковується низкою психологічних механізмів. Зростаюча комплексність сучасних проблем потребує застосування стратегій прийняття рішень, що враховують когнітивні особливості людини та дозволяють обирати оптимальні альтернативи в умовах невизначеності.

Процес прийняття рішень є фундаментальним когнітивним процесом, що лежить в основі людської діяльності. Аналіз психологічних механізмів, які впливають на цей процес, дозволяє оптимізувати як індивідуальне, так і групове прийняття рішень. Індивідуальні когнітивні стилі, які можуть спотворювати сприйняття інформації та оцінку альтернатив, є важливими чинниками, що потребують врахування.

Традиційно процес ухвалення рішень розглядався як раціональний, логічно обґрунтований і послідовний. Проте результати сучасних психологічних досліджень свідчать про суттєву роль емоцій у цьому процесі. Емоції не лише супроводжують мислення, а й активно впливають на вибір альтернатив, оцінку ризиків і формування остаточного рішення. Саме тому вивчення психологічних особливостей впливу емоцій на прийняття рішень особистістю є актуальним як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Питання взаємозв'язку емоцій і когнітивних процесів досліджувалися у працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Вклад вітчизняних психологів Т. Корнілової, Н. Лебідя, І. Сингаївської, С. Федорець у дослідження проблеми прийняття рішень є значним. Їхні роботи, поряд з дослідженнями зарубіжних колег Г. Гігеренцера, Д. Гольдштейна, Дж. Черлінські та інших сформували фундамент сучасного розуміння цього складного процесу. Соціально-психологічні аспекти прийняття рішень в організаціях детально розглядали Т. Корнілова, О. Криворучко, С. Цюцюра та інші.

Значний внесок у розуміння ролі емоцій у прийнятті рішень зробили дослідження в галузі когнітивної психології (Д. Канеман, П. Словік, А. Тверські), нейропсихології (А. Дамазіо) та поведінкової економіки (Р. Талер, Дж. Лоуенштайн).

Водночас, незважаючи на значну кількість наукових напрацювань, проблема залишається відкритою для подальшого вивчення, зокрема в аспекті індивідуально-психологічних особливостей особистості та специфіки емоційного реагування. Це й зумовило вибір теми дослідження – «Психологічні особливості впливу емоцій на прийняття рішень особистістю».

**Мета дослідження** – проаналізувати психологічні механізми впливу емоцій на прийняття рішень особистістю.

**Завдання дослідження:**

1. Розкрити теоретичні аспекти дослідження впливу емоцій на прийняття рішень особистістю.
2. Проаналізувати методичні аспекти дослідження впливу емоцій на прийняття рішень особистістю.
3. Провести емпіричне дослідження впливу емоцій на прийняття рішень особистістю та здійснити порівняльний аналіз особливостей прийняття рішень особами з різним типом емоційної спрямованості.

**Об'єкт дослідження** – процес прийняття рішень особистістю.

**Предмет дослідження** – психологічні особливості впливу емоцій на прийняття рішень.

**Гіпотеза дослідження** полягає у припущенні про те, що якщо процес прийняття рішень особистістю має складну психологічну детермінацію і залежить від таких чинників, як: особливості когнітивних процесів, емоційний стан, особистісні риси, соціальний контекст, життєвий досвід, то вирішальним детермінуючим чинником, що опосередковує всю систему, виступає здатність до усвідомлення та регуляції власних емоцій, що дозволяє більш ефективно приймати рішення.

**Методи дослідження:** у рамках дослідження було застосовано комплекс методів, що включав теоретичний аналіз наукової літератури, синтез отриманих даних, порівняльний аналіз різних підходів та узагальнення результатів; емпіричні методи: опитувальники «Мельбурнський опитувальник прийняття рішень» (Л. Манн, П. Барнетт, М. Редфорд, С. Форд), «Особистісні чинники прийняття рішень» (ОФР-25) (в описі І. Петровської), «Виявлення психологічних особливостей прийняття рішень» (за Д. Канеманом); методика «Дослідження емоційної спрямованості особистості» (за Б. Додоновим); методи статистичної обробки даних (критерії Манна-Уїтні, Фішера, Спірмена).

**Емпірична база дослідження.** Дослідження проводилося з грудня 2025 року по лютий 2026 року. Учасниками дослідження стали 60 осіб віком від 20 до 45 років, з них 30 чоловіків та 30 жінок, які проживають у м. Полтаві та Полтавській області – це дало змогу розглядати вибірку як відносно однорідну за соціокультурними умовами. Респондентам було запропоновано пройти опитування, створене за допомогою програми Google Forms, у форматі онлайн.

**Галузь застосування результатів дослідження.** Наукова новизна дослідження полягає у поглибленні уявлень про механізми впливу емоцій на процес прийняття рішень, а також у виявленні індивідуальних відмінностей у цьому процесі. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх використання у психологічному консультуванні, коучингу, управлінні персоналом, а також у розробці програм розвитку емоційної компетентності та навичок ефективного прийняття рішень.

**Апробація результатів дослідження.** Зміст роботи відображений у статті «Рівень розвитку емоційної регуляції особистості» (Криворучко М. Рівень розвитку емоційної регуляції особистості. *Синергетичний підхід у розвитку та становленні особистості: зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конференції (23 квітня 2026 р., м. Полтава)*. Полтава, 2026. ). Основні ідеї та результати дослідження були представлені також на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Синергетичний підхід у розвитку та становленні особистості», (23 квітня 2026 р., м. Полтава).

**Структура і обсяг роботи.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, загальних висновків, додатків та списку використаних джерел. Список використаних джерел нараховує 75 найменувань. Робота викладена на 114 сторінках друкованого тексту, з них основного тексту – 99 сторінок, містить 6 рисунків і 11 таблиць.

## **РОЗДІЛ 1.**

# **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ОСОБИСТІСТЮ**

Перший розділ присвячений всебічному аналізу теоретичних засад процесу прийняття рішень. Зокрема, проведено порівняльний аналіз різних наукових теорій, які пояснюють процес прийняття рішень, схарактеризовано визначення поняття «прийняття рішень» в контексті психологічної науки, розкрито емоційно-вольову сферу особистості як предмет психологічних досліджень. Також розглядаються психологічні чинники, які впливають на формування та реалізацію рішень особистістю.

### **1.1. Аналіз наукових підходів до розуміння процесу прийняття рішень**

Процес щоденного вибору, який здійснює людина, є об'єктом вивчення багатьох наукових дисциплін. Наші рішення формуються під впливом широкого спектра чинників – від раціональних міркувань до емоційних реакцій і соціальних норм. Така багатовимірність зумовлює складність аналізу цього явища, оскільки кожен із чинників може по-різному проявлятися в конкретних ситуаціях. Крім того, значну роль відіграють індивідуальні особливості особистості, попередній досвід і контекст, у якому відбувається вибір. Саме тому сучасні дослідження дедалі частіше поєднують різні підходи для глибшого розуміння цього процесу.

Існують три основні підходи до вивчення прийняття рішень [38, с. 29]:

1. нормативний (як люди повинні приймати рішення);
2. дескриптивний (як люди насправді приймають рішення);
3. прескриптивний (як люди можуть приймати рішення ефективніше).

Знання про механізми прийняття рішень відкриває широкі можливості для їх практичного застосування. Зокрема, воно сприяє оптимізації бізнес-процесів, адже розуміння того, як працівники ухвалюють рішення, дозволяє створювати

більш ефективні організаційні структури. Крім того, це знання є важливим для розробки результативних маркетингових стратегій, оскільки дає змогу краще зрозуміти поведінку споживачів і впливати на їхній вибір. Також воно допомагає глибше осмислити політичні процеси та суспільні явища. Не менш важливим є використання цих знань у сфері штучного інтелекту, де моделювання людського мислення дозволяє створювати більш досконалі інтелектуальні системи. У сукупності це підкреслює прикладну значущість досліджень у цій галузі [1, с. 13].

Вивчення процесу прийняття рішень є складною та багатовимірною сферою наукового пізнання, яка постійно розвивається. З кожним роком з'являються нові підходи, методи та емпіричні дані, що уточнюють і розширюють уявлення про цей феномен. Це пов'язано з тим, що поведінка людини змінюється під впливом технологічного прогресу та соціальних трансформацій. Розуміння закономірностей прийняття рішень дозволяє не лише пояснювати поведінку інших людей, а й краще усвідомлювати власні дії. У результаті це сприяє підвищенню якості рішень у різних сферах життєдіяльності.

Процес прийняття рішень є одним із ключових аспектів людської активності, який досліджується у межах різних наукових напрямів. Кожна дисципліна розглядає його під власним кутом зору, що дозволяє отримати більш повне уявлення про його природу. Така різноманітність підходів відображає складність і багатогранність цього явища. Водночас вона свідчить про відсутність єдиного універсального пояснення, яке б охоплювало всі аспекти процесу. Саме тому інтеграція різних теоретичних підходів є необхідною умовою для глибшого розуміння прийняття рішень.

Прийняття рішень є базовим процесом, який пронизує всі сфери людського життя. Воно становить складне явище, що перебуває у центрі уваги багатьох наук. Психологія досліджує внутрішні механізми цього процесу, тоді як соціологія аналізує вплив соціального середовища. Економіка, у свою чергу, зосереджується на раціональності вибору та ефективності рішень. Завдяки

міждисциплінарному підходу стає можливим формування цілісного бачення цього феномену, що враховує як внутрішні, так і зовнішні чинники [9, с. 16].

Феномен прийняття рішень активно досліджується представниками різних наукових шкіл. Значний внесок у розвиток цієї проблематики зробили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, серед яких Ш. Аенгард [60, с. 22], М. Багрій [2, с. 14], Д. Канеман [65, с. 69], Н. Мачинська [11, с. 36] та Г. Саймон [73, с. 248]. Їхні праці суттєво розширили уявлення про механізми та закономірності цього процесу. Водночас, попри значний обсяг наукових досліджень, питання точного визначення психологічного змісту поняття «прийняття рішення» залишається дискусійним. Це створює певні труднощі як для подальших теоретичних розробок, так і для практичного застосування отриманих знань.

Нейробіологічні аспекти прийняття рішень досліджували Дж. Голд та М. Ліберман [68, с. 125], які зосереджували увагу на мозкових механізмах цього процесу. Вплив емоцій та інтуїції на вибір вивчали такі науковці, як Д. Аріелі, А. Бечара, Д. Канеман, Н. Накві, Б. Шів та А. Тверські [66, с. 254]. Їхні дослідження показали, що емоційні реакції часто визначають поведінку людини навіть більше, ніж раціональні міркування. Окрему увагу приділено також когнітивним стилям, які досліджували К. Густаво та Д. Канеман [66, с. 26]. Це свідчить про багатогранність проблеми, яка охоплює різні рівні аналізу – від нейрофізіологічного до поведінкового.

Існує велика кількість теорій і моделей, спрямованих на пояснення того, як люди ухвалюють рішення. Кожна з них акцентує увагу на певних аспектах цього процесу, що дозволяє розглядати його з різних точок зору. Такі моделі можуть відрізнятися за ступенем урахування раціональних та емоційних чинників. Узагальнення цих підходів дає змогу систематизувати наявні знання та визначити основні закономірності. Більш детально ці теорії та моделі представлені в таблиці 1.1. [11, с. 69].

Таблиця 1.1.

## Аналіз наукових підходів до розуміння процесу прийняття рішень

Підхід	Сутність	Переваги	Недоліки	Представники
Раціональний	прийняття рішень на основі логічного аналізу, збору та обробки інформації, оцінки альтернатив та вибору оптимального варіанту	об'єктивність, системність, мінімізація помилок	вимагає багато часу та ресурсів, не завжди враховує суб'єктивні чинники	Герберт Саймон, Джеймс Марч
Поведінковий	вивчення впливу психологічних чинників (емоції, когнітивні спотворення, особистісні якості) на процес прийняття рішень	враховує людський чинник, пояснює ірраціональну поведінку	складність прогнозування поведінки, залежність від контексту	Деніел Канеман, Амос Тверські
Системний	розгляд прийняття рішень як частини складної системи, де рішення впливають на інші елементи та середовище	комплексний погляд на проблему, врахування взаємозв'язків.	складність аналізу та моделювання, потреба у міждисциплінарних знаннях	Людвіг фон Берталанфі, Стаффорд Бір
Інтуїтивний	прийняття рішень на основі інтуїції, досвіду та експертизи, без детального аналізу	швидкість, гнучкість, можливість прийняття рішень в умовах невизначеності	суб'єктивність, можливість помилок, залежність від кваліфікації	Гарі Клейн, Малкольм Гладуелл

Розглянемо деякі з найбільш впливових підходів до вивчення прийняття рішень. Вони сформували основу сучасних уявлень про цей процес і широко використовуються в наукових дослідженнях.

#### 1. Класичні підходи: нормативна та дескриптивна теорії.

Нормативна теорія ґрунтується на ідеї раціонального вибору, відповідно до якої людина аналізує всі можливі альтернативи, оцінює їхні наслідки та обирає оптимальний варіант. Такий підхід широко застосовується в економіці та дослідженнях прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику. Він передбачає високий рівень усвідомленості та логічності мислення. Водночас у реальному житті люди не завжди дотримуються цих принципів через вплив емоцій і когнітивних обмежень. Згідно з нормативною теорією Н. Гордині, процес прийняття рішення є свідомим вибором, який може мати як раціональний, так і ірраціональний характер [73, с. 563].

Нормативний підхід описує ідеалізований, раціонально впорядкований процес ухвалення рішень, який передбачає послідовне проходження таких етапів: усвідомлення проблеми, збирання релевантної інформації, порівняння альтернатив за визначеними критеріями та вибір оптимального варіанта. У межах цього підходу особа розглядається як логічний суб'єкт, здатний до повного аналізу ситуації. Така модель часто використовується як еталон для оцінки якості рішень у різних сферах діяльності. Водночас вона має певні обмеження, оскільки не враховує реальні психологічні та емоційні особливості поведінки людини [14, с. 48-58].

Дескриптивний підхід, на відміну від нормативного, спрямований на опис того, як люди фактично приймають рішення у реальному житті. Він враховує когнітивні обмеження, емоційні впливи та ситуативний контекст, які визначають поведінку людини. У межах цього підходу встановлено, що реальні рішення часто відхиляються від раціональних моделей. Це пояснюється тим, що люди діють в умовах обмеженої інформації та часу. Крім того, невизначеність щодо наслідків вибору змушує використовувати спрощені стратегії мислення.

2. Сучасні підходи: теорія перспектив, теорія дуальної системи, теорія проспективних афектів, теорія соціального когнітивного навчання, теорія прийняття рішень в умовах невизначеності.

Сучасні підходи до аналізу прийняття рішень відображають складність цього процесу та прагнуть поєднати раціональні й емоційні компоненти. Вони враховують як внутрішні психічні механізми, так і зовнішні соціальні впливи. Завдяки цьому формується більш реалістичне уявлення про поведінку людини в різних ситуаціях. Такі теорії активно застосовуються у психології, економіці та суміжних науках.

Теорія перспектив, запропонована Д. Канеманом і А. Тверськи, пояснює особливості прийняття рішень в умовах невизначеності. Вона демонструє, що люди часто надають перевагу гарантованим вигодам навіть за наявності більш вигідних, але ризикованих альтернатив [75, с. 297]. У ситуаціях невизначеності люди застосовують різні стратегії вибору. Зокрема, стратегія «максимуму» орієнтується на максимальний можливий виграш, тоді як «мінімуму» спрямований на уникнення найгіршого результату. Також використовується критерій середнього значення, який дозволяє оцінити варіанти з точки зору очікуваної вигоди. Ці стратегії свідчать про те, що рішення часто приймаються не лише раціонально, а й з урахуванням суб'єктивного сприйняття ризику [66, с. 123-128].

Теорія дуальної системи стверджує, що в основі прийняття рішень лежить взаємодія двох різних систем мислення. Перша система є швидкою, автоматичною та емоційно забарвленою, що дозволяє оперативно реагувати на ситуації. Друга система, навпаки, є повільною, аналітичною та раціональною, і активізується під час складних завдань. Взаємодія цих систем визначає характер поведінки людини. У багатьох випадках саме баланс між ними забезпечує найбільш ефективне прийняття рішень.

Теорія прийняття рішень в умовах невизначеності, розроблена Д. Канеманом [66, с. 269] та А. Тверськи [75, с. 235], досліджує різні типи невизначеності та способи реагування на них. Вона виділяє стохастичну,

поведінкову, природну та апіорну невизначеність, кожна з яких має свої особливості. У таких умовах люди змушені покладатися не лише на об'єктивні дані, а й на власний досвід і інтуїцію. Важливу роль відіграють індивідуальні характеристики, зокрема схильність до ризику. Це підкреслює складність прийняття рішень у ситуаціях, де відсутня повна інформація.

Теорія проспективних афектів підкреслює значення очікуваних емоцій у процесі вибору. Люди заздалегідь прогнозують свої емоційні стани після прийняття певного рішення, і ці очікування впливають на їхню поведінку. Емоції, пов'язані з можливими наслідками, можуть як стимулювати, так і стримувати вибір. Крім того, на формування таких прогнозів впливають попередній досвід і контекст ситуації. Це пояснює, чому люди нерідко обирають варіанти, що забезпечують негайне задоволення, навіть на шкоду довгостроковим інтересам.

Теорія соціального когнітивного навчання, розроблена О. Дерикотом, акцентує увагу на ролі соціального середовища у формуванні поведінки та прийнятті рішень. Вона розглядає людину як активного суб'єкта, який навчається через взаємодію з оточенням. На відміну від традиційних підходів, ця теорія підкреслює значення спостереження та наслідування. Вона також враховує вплив внутрішніх переконань і мотивації. Отже, процес навчання і прийняття рішень розглядається як динамічний і взаємозалежний [20, с. 38-40].

Основні положення теорії [20, с. 38-40]:

- моделювання: люди засвоюють нові форми поведінки, спостерігаючи за іншими;
- спостережне навчання: набуття знань і навичок відбувається через аналіз дій інших і їхніх наслідків;
- самоєфективність: віра у власні можливості впливає на досягнення поставлених цілей;
- реципроний детермінізм: взаємодія поведінки, особистості та середовища є взаємною і безперервною.

Ці положення дозволяють пояснити, як формується поведінка людини у соціальному середовищі. Вони також підкреслюють активну роль особистості у процесі навчання. Разом це створює цілісне уявлення про механізми соціального впливу.

Теорія соціального когнітивного навчання наголошує на важливості рольових моделей у процесі навчання. У педагогічній практиці це може реалізовуватися через взаємодію студентів із успішними фахівцями або наставниками. У психотерапії ця теорія застосовується, зокрема, в когнітивно-поведінковому підході, де клієнти змінюють свої установки через практичний досвід. Водночас теорія має певні обмеження, оскільки не повною мірою враховує біологічні чинники поведінки. Крім того, вона не завжди здатна пояснити складні соціальні процеси.

Теорія соціального вибору, започаткована О. Моргерштерном, досліджує механізми формування колективних рішень на основі індивідуальних уподобань. Вона аналізує, як особисті інтереси трансформуються у спільну волю суспільства. У межах цього підходу люди розглядаються як раціональні агенти, які прагнуть максимізувати власну вигоду. Теорія широко застосовується в економіці та політичній науці. Водночас вона підкреслює складність узгодження індивідуальних інтересів у колективному виборі [71, с. 187].

### 3. Нейробіологічні підходи.

Сучасні наукові дослідження активно застосовують методи нейровізуалізації для вивчення мозкових механізмів, що лежать в основі прийняття рішень. Це дає змогу визначити, які саме ділянки мозку активуються на різних етапах цього процесу. Нейробіологічний підхід відкриває унікальні можливості для глибокого аналізу нейронних процесів, що супроводжують вибір. Зокрема, використання таких технологій, як функціональна магнітно-резонансна томографія та позитронно-емісійна томографія, дозволяє досліджувати не лише окремі структури мозку, а й їхню взаємодію. Це сприяє більш точному розумінню того, як формується поведінка людини у ситуаціях вибору.

Нейробіологічні дослідження відкривають широкі перспективи для подальшого розвитку науки про прийняття рішень. Очікується, що в майбутньому з'являться більш точні та комплексні моделі, які відобразатимуть реальні процеси роботи мозку. Це стане можливим завдяки вдосконаленню технологій та методів аналізу великих обсягів даних. Крім того, результати таких досліджень мають важливе практичне значення. Вони можуть бути використані для розробки нових підходів у медицині, психології та сфері штучного інтелекту. Основними перспективними напрямками є [35 с. 38-40]:

- створення більш точних моделей прийняття рішень, що дозволять детальніше відтворювати когнітивні процеси;
- розробка ефективніших методів лікування порушень прийняття рішень, зокрема при залежностях, депресії та обсесивно-компульсивному розладі;
- розвиток систем штучного інтелекту, здатних відтворювати людські механізми вибору.

Нейробіологічні підходи надають унікальну можливість дослідити внутрішні механізми функціонування мозку під час прийняття рішень. Це дозволяє не лише спостерігати зовнішню поведінку, а й аналізувати її глибинні причини. Такі знання мають значний потенціал для розвитку різних галузей – від фундаментальної науки до прикладних технологій. Вони сприяють формуванню нових міждисциплінарних напрямів досліджень. У результаті це поглиблює розуміння природи людського мислення.

Отже, процес прийняття рішень є складним і багатовимірним явищем, яке досліджується різними науковими дисциплінами, передусім психологією. Завдяки численним дослідженням сформовано досить ґрунтовне уявлення про чинники, що впливають на вибір, а також про механізми, які лежать в основі цього процесу. Було виокремлено основні підходи до його вивчення, зокрема класичні, сучасні та нейробіологічні. Кожен із них робить свій внесок у розуміння цього феномену. Водночас жодна з існуючих теорій не здатна повністю охопити всю складність процесу прийняття рішень, що зумовлює необхідність подальших досліджень у цій сфері.

## 1.2. Поняття про прийняття рішень у психології

Процес ухвалення рішень можна розглядати як послідовний у часі ланцюг дій, що починається з усвідомлення проблемної ситуації та завершується вибором оптимального варіанта її розв'язання. Він має чітку структуру, яка передбачає логічний перехід від одного етапу до іншого. Такий підхід дозволяє систематизувати діяльність людини у складних ситуаціях. Водночас у реальному житті цей процес не завжди є лінійним і може супроводжуватися поверненням до попередніх етапів. Це свідчить про його гнучкість та залежність від конкретних умов.

Прийняття рішення є багатокомпонентним процесом, що включає аналіз наявної інформації, порівняння можливих альтернатив і вибір найбільш доцільного варіанта. Обов'язковою умовою цього процесу є наявність декількох альтернатив, серед яких здійснюється вибір. У сфері управління цей процес має особливе значення, оскільки саме через нього реалізуються цілі організації [26, с. 48].

Його можна розглядати як зміну психологічних станів: від усвідомлення проблеми до реалізації рішення та оцінки результатів. Важливим є також етап рефлексії, який дозволяє виявити помилки та вдосконалити майбутні рішення. Особливістю управлінських рішень є їх соціальна зумовленість і необхідність взаємодії з іншими людьми [52, с. 124].

На думку Р. Гокарта, процес прийняття рішень можна трактувати як своєрідний обмін за принципом «ти мені – я тобі» [64, с. 135]. Такий підхід підкреслює взаємозалежність учасників процесу та необхідність врахування інтересів інших. Н. Саймон доповнює цю ідею, зазначаючи, що ефективність рішення значною мірою залежить від рівня задоволеності всіх сторін. Це свідчить про важливість компромісу та комунікації. У багатьох випадках саме здатність до узгодження позицій визначає успішність кінцевого вибору [74, с. 561].

Дж. Лерер наголошує, що не існує прямої залежності між тривалістю обдумування рішення та його якістю. Надмірний аналіз може ускладнювати процес вибору і призводити до сумнівів. Автор підкреслює, що найкращі рішення часто виникають у поєднанні раціонального мислення та інтуїції. Водночас люди нерідко діють імпульсивно або під впливом емоцій, зокрема страху втрат, що може негативно позначатися на результаті. Це демонструє, що ефективне рішення потребує балансу між різними психічними процесами [70, с. 322].

Дж. Лерер також зазначає, що людський мозок не є ідеальним інструментом для обробки великих обсягів інформації. У складних ситуаціях емоції можуть виконувати функцію своєрідного орієнтира, допомагаючи обрати напрям дій. Важливу роль відіграє і попередній досвід, який формує індивідуальні стратегії прийняття рішень. Особливо це проявляється у сфері міжособистісних стосунків. Люди з більшим досвідом краще усвідомлюють свої потреби та можуть приймати більш виважені рішення. Однак страх втрати іноді провокує поспішні дії, що не завжди є оптимальними [70, с. 348].

В. Артемов підкреслює, що велика кількість варіантів, яку пропонує сучасне суспільство, не завжди сприяє свободі вибору. Навпаки, вона може викликати відчуття розгубленості та невпевненості. Люди починають сумніватися у правильності своїх рішень і відчувають незадоволення [1, с. 149]. М. Гончар зазначає, що в умовах надлишку альтернатив люди часто обирають перший прийнятний варіант. Це явище отримало назву «параліч аналізу» [13, с. 424]. Воно свідчить про обмеженість когнітивних ресурсів людини.

За спостереженнями В. Артемова, процес вибору часто супроводжується внутрішнім дискомфортом. Людина схильна порівнювати обраний варіант із нереалізованими можливостями. Чим більше альтернатив було доступно, тим сильніше відчуття втрати інших варіантів. Це призводить до недооцінки позитивних сторін зробленого вибору. У результаті увага фокусується на недоліках, що знижує рівень задоволення. Сучасне середовище лише підсилює цей ефект, формуючи завищені очікування [1, с. 452].

Т. Корнілова зазначає, що під час прийняття складних інтелектуальних рішень, зокрема у виборі партнера, люди керуються власними критеріями. Ці критерії формуються на основі життєвого досвіду та індивідуальних особливостей. Рівень схильності до ризику та раціональності визначає, які аспекти стають пріоритетними. Наприклад, більш ризиковані особи легше приймають невизначеність. Натомість раціонально орієнтовані люди прагнуть відповідності певним стандартам [24, с. 23].

Особистісні цінності є важливим регулятором процесу прийняття рішень. Вони визначають життєві орієнтири та впливають на вибір поведінки. Саме цінності формують уявлення людини про бажаний результат. У контексті міжособистісних відносин це проявляється у прагненні знайти партнера зі схожими переконаннями. Узгодженість цінностей сприяє стабільності та гармонії у взаєминах. Таким чином, вони виступають своєрідним внутрішнім компасом у процесі вибору.

Р. Базилевич вважає, що успішність прийняття рішень залежить не лише від інтелекту, а й від готовності до ризику [3, с. 542]. Особистісні характеристики, зокрема мотивація, допомагають діяти навіть за умов недостатньої інформації. Теорія соціального вибору підкреслює раціональний аспект цього процесу, проте не можна ігнорувати роль емоцій. Найбільш ефективні рішення виникають у результаті гармонійного поєднання логіки та почуттів. Люди, як правило, більше бояться втратити вже наявне, ніж не отримати нове. Це пояснює, чому деякі життєві зміни, наприклад розлучення, сприймаються як більш стресові.

Водночас сучасне суспільство пропонує безліч варіантів, що може ускладнювати вибір і викликати розгубленість. Прийняття рішень є основою управлінської діяльності, оскільки воно охоплює планування, організацію та мотивацію. Саме тому сучасна наука розглядає його як окремий об'єкт дослідження [33, с. 23].

За визначенням О. Поліщука, психологічна теорія прийняття рішень являє собою систему знань про те, яким чином людина розв'язує різноманітні

завдання. Центральне місце в цій теорії посідає особистість, яка здійснює вибір, тобто людина, що приймає рішення (ЛПР) [35, с. 215]. Автор розглядає ЛПР як складну багаторівневу систему, що поєднує як універсальні, так і індивідуальні характеристики. До загальних властивостей належать цілеспрямованість, особливості мислення та пам'яті, які забезпечують ефективність діяльності. Водночас індивідуальні риси, такі як темперамент, досвід і мотивація, надають кожному процесу прийняття рішень унікальності. Це підкреслює необхідність урахування особистісного чинника в психологічних дослідженнях.

За Т. Циганчук, процес ухвалення управлінських рішень є невід'ємною складовою будь-якої діяльності та присутній на всіх рівнях організації [51, с. 51]. Він охоплює як стратегічні, так і тактичні аспекти функціонування системи. Для глибшого розуміння цього процесу Л. Карпов пропонує аналізувати його структурні компоненти, їхню взаємодію та загальну організацію. Г. Гольдштейн, у свою чергу, розмежовує вузьке трактування прийняття рішень (як вибір оптимального варіанту) і широке (як повний цикл від усвідомлення проблеми до реалізації рішення). Такий підхід дозволяє більш комплексно дослідити природу управлінської діяльності. Він також підкреслює важливість системного бачення процесу [59, с. 21].

Класифікація рішень є важливим напрямом дослідження у психології та менеджменті. Вона дозволяє систематизувати різні типи рішень залежно від обраного критерію. Наприклад, за кількістю учасників розрізняють індивідуальні та групові рішення, що мають свої особливості. За характером завдань виділяють інформаційні, оперативні та організаційні рішення. Крім того, існує класифікація за стилем прийняття рішень, яка включає інертні, обережні, урівноважені, ризиковані та імпульсивні типи. Така різноманітність класифікацій свідчить про складність і багатовимірність цього феномену.

М. Ліберман пропонує підхід до класифікації рішень за їхнім походженням, виділяючи творчі, логічні та репродуктивні варіанти. Зокрема, репродуктивні рішення базуються на попередньому досвіді та не потребують значних творчих зусиль [69, с. 59]. Ж. Керен, у свою чергу, пропонує поділ на

раціональні, засновані на судженнях, та інтуїтивні рішення [67, с. 58]. Т. Корнілова доповнює ці підходи, звертаючи увагу на роль пошуку інформації та готовності діяти в умовах невизначеності [24, с. 36]. Такі класифікації допомагають краще зрозуміти механізми прийняття рішень. Вони також сприяють розробці ефективних стратегій поведінки в різних ситуаціях.

Прийняття рішень можна схарактеризувати як складний когнітивний процес, що передбачає вибір одного з кількох можливих варіантів дій у конкретній ситуації. Він є одним із ключових аспектів людської діяльності, що пронизує всі сфери життя. Цей процес поєднує раціональні та емоційні компоненти, які взаємодіють між собою. Крім того, він залежить від зовнішніх умов і внутрішніх ресурсів особистості. Саме тому його дослідження має важливе значення для психології та суміжних наук.

Основні аспекти прийняття рішень [30, с. 56]:

- визначення проблеми: людина усвідомлює наявність ситуації, що потребує вирішення;
- збір інформації: здійснюється пошук даних, необхідних для аналізу ситуації;
- генерація альтернатив: формуються можливі варіанти вирішення проблеми;
- оцінка альтернатив: кожен варіант аналізується за певними критеріями;
- вибір рішення: здійснюється остаточний вибір оптимального варіанту;
- реалізація рішення: обраний варіант впроваджується на практиці;
- оцінка результатів: аналізується ефективність прийнятого рішення.

Кожен із цих етапів має свої особливості та може по-різному проявлятися залежно від ситуації. Важливою є також їхня взаємопов'язаність, що забезпечує цілісність процесу.

Попри значну кількість наукових досліджень, у сучасній науці досі не існує єдиного підходу до розуміння процесу прийняття рішень. Це зумовлено складністю та багатогранністю цього явища. Вивчення прийняття рішень є ключовим для розуміння управління як цілісної системи. Здатність ефективно

приймати рішення визначає успішність людини як у професійній, так і в особистій сферах [12, с. 87]. Саме тому ця проблема залишається актуальною для подальших досліджень. Більш детально поняття прийняття рішень у психології представлено в таблиці 1.2.

**Таблиця 1.2.**

**Поняття про прийняття рішень у психології**

<b>Поняття</b>	<b>Визначення</b>	<b>Характеристики</b>	<b>Види</b>
Прийняття рішень	психологічний процес вибору однієї з кількох альтернатив для досягнення певної мет.	свідомий, вольовий акт, передбачає оцінку варіантів та їх наслідків, залежить від особистісних якостей, емоційного стану та ситуативного контексту	раціональні (логічний аналіз), інтуїтивні (основані на досвіді та інтуїції), імпульсивні (спонтанні, під впливом емоцій), запрограмовані (автоматичні, звичні), незапрограмовані (нові, потребують обмірковування)
Когнітивні процеси	психічні процеси, що забезпечують обробку інформації, включаючи сприйняття, увагу, пам'ять, мислення та прийняття рішень	відіграють ключову роль у формуванні та оцінці альтернатив, впливають на вибір та його обґрунтування.	
Емоції	психічні стани, що відображають суб'єктивне ставлення людини до ситуації або об'єкта	можуть впливати на процес прийняття рішень, як позитивно (сприяючи мотивації та зосередженню), так і негативно (спричиняючи упередження та помилки)	
Мотивація	внутрішні спонукальні сили, що визначають спрямованість та інтенсивність діяльності людини	відіграє важливу роль у прийнятті рішень, визначаючи пріоритети та цінності, на які людина орієнтується	
Особистісні якості	індивідуальні особливості людини, що впливають на її поведінку та рішення	характер, темперамент, досвід, цінності, переконання – все це може впливати на стиль прийняття рішень	
Соціальний контекст	сукупність соціальних чинників, що оточують людину та впливають на її поведінку	думка оточуючих, соціальні норми, культурні традиції можуть впливати на процес прийняття рішень	

Прийняття рішення можна розглядати як послідовний процес дій, спрямованих на подолання певної проблемної ситуації. Цей процес має часову протяжність і включає кілька взаємопов'язаних етапів. Спочатку людина усвідомлює наявність проблеми, що потребує вирішення, після чого переходить до аналізу можливих варіантів дій. Далі здійснюється вибір найбільш доцільного рішення, а також прогнозуються його можливі наслідки. Така модель була запропонована Ч. Хізом і Д. Хізом. Вона дозволяє структурувати процес мислення та зробити його більш усвідомленим. Водночас у реальному житті ці етапи можуть накладатися один на одного або повторюватися [63, с. 89].

Більшість існуючих моделей прийняття рішень приділяють недостатньо уваги етапу подальшого існування з уже прийнятим рішенням. Насправді очікування результатів і пов'язані з ними емоції значною мірою впливають на сам процес вибору. Індивідуальні характеристики особистості, зокрема рівень толерантності до невизначеності та схильність до ризику, відіграють важливу роль у цьому контексті. Крім того, існують когнітивні викривлення, які можуть ускладнювати прийняття обґрунтованих рішень. До них належать так звані «чотири лиходії»: обмежене бачення ситуації, упередження підтвердження, вплив короткочасних емоцій та надмірна впевненість у власній правоті. Усвідомлення цих чинників допомагає зменшити їх негативний вплив [34, с. 98].

Для подолання типових помилок мислення Ч. Хіз і Д. Хіз запропонували модель WRAP, яка спрямована на підвищення якості прийняття рішень. Вона включає чотири основні етапи [63, с. 243]:

1. розширення кола можливих альтернатив;
2. перевірка власних припущень на відповідність реальності;
3. емоційне дистанціювання від проблеми;
4. підготовка до можливості помилки.

Застосування цієї моделі дозволяє більш об'єктивно оцінити ситуацію. Вона також сприяє розвитку критичного мислення та саморефлексії. Завдяки цьому людина може приймати більш зважені та обґрунтовані рішення.

Отже, прийняття рішень є базовим когнітивним процесом, який супроводжує людину протягом усього життя. Воно не обмежується простим вибором між альтернативами, а є складною системою дій і психічних операцій. Цей процес включає аналіз ситуації, формування можливих варіантів, їх оцінку, вибір оптимального рішення та його реалізацію. Крім того, важливу роль відіграє подальша оцінка наслідків і набуття досвіду. Саме тому ефективно прийняття рішень є важливою умовою успішної діяльності людини в різних сферах життя.

### **1.3. Емоційно-вольова сфера особистості як предмет психологічних досліджень**

Емоції людини становлять одну з ключових проблем сучасної психологічної науки. Аналіз наукових джерел свідчить про наявність різноманітних підходів до трактування їх сутності, природи, структури та ролі в житті особистості. Емоція як процес розглядається як діяльність оцінювання інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище, що надходить до мозку людини. Вона виконує функцію інтерпретації реальності та передає результати цієї оцінки через суб'єктивні переживання. Важливою особливістю емоцій є їхня обмежена підконтрольність волі, що ускладнює їх свідоме регулювання [32, с. 45]. Це підкреслює їхню автономність і значущість у психічному житті. Емоції також відіграють важливу роль у формуванні мотивації та поведінки людини.

Як зазначає К. Ізард, емоційний процес включає три основні компоненти [цит. за 5, с. 124]:

– емоційне збудження, яке визначає мобілізаційні зміни в організмі. Події, що мають значення для особистості, викликають підвищення інтенсивності психічних, моторних і вегетативних процесів. У деяких випадках можливе й зниження активності, залежно від характеру впливу. Це свідчить про адаптивну функцію емоцій у реагуванні на події.

– знак емоцій: позитивні емоції виникають у відповідь на сприятливі події, тоді як негативні – на несприятливі. Позитивні емоції сприяють збереженню контакту з приємними стимулами, а негативні – стимулюють уникнення небажаних впливів. Отже, емоції виконують регулятивну функцію поведінки.

– ступінь контролю емоцій: розрізняють стани, в яких зберігається контроль (афекти), і ті, де він майже відсутній (паніка, жах, екстаз). Це підкреслює різний рівень усвідомленості емоційних реакцій. Такий поділ допомагає краще зрозуміти динаміку емоційних станів.

Емоційне збудження може проявлятися також у формі емоційного напруження, яке виникає тоді, коли прагнення до дії блокується. У таких ситуаціях внутрішній конфлікт посилює психічне навантаження. Негативні емоції можуть дезорганізувати діяльність, що спричинила їх виникнення. Водночас вони сприяють активізації дій, спрямованих на усунення або послаблення негативного впливу. Це свідчить про двоїсту роль емоцій у поведінці: вони можуть як перешкоджати, так і стимулювати діяльність [17, с. 56].

Форма прояву емоційного процесу залежить від характеристик подразника, який його викликає. Особливе значення мають сигнали, пов'язані з актуальними потребами людини. У разі сильного впливу можуть виникати такі реакції, як біль або відраза. Водночас одна й та сама ситуація може викликати різні емоції залежно від індивідуальних особливостей і можливостей реагування. Це підкреслює суб'єктивний характер емоцій. Отже, емоційні реакції є результатом взаємодії зовнішніх і внутрішніх чинників [56, с. 59].

Джерелом емоцій також виступає характер перебігу діяльності та її результативність. Успішне виконання завдань супроводжується позитивними емоціями, такими як задоволення та радість. Натомість труднощі, перешкоди або невдачі викликають негативні переживання, зокрема фрустрацію, гнів чи роздратування. Це демонструє зв'язок між емоціями та ефективністю діяльності. Емоції виступають індикатором успішності досягнення цілей. Вони також впливають на подальшу мотивацію людини [16, с. 254].

На думку Г. Шингарова, емоції можна класифікувати за їх тривалістю на короткочасні стани та довготривалі настрої [цит. за 21, с. 69]. Короткочасні емоції зазвичай виникають як реакція на конкретну подію. Натомість настрої мають більш стабільний характер і можуть впливати на поведінку протягом тривалого часу. Такий поділ дозволяє краще зрозуміти різні рівні емоційного реагування. Він також має значення для психологічної діагностики та корекції емоційних станів.

Оскільки будь-яка подія має певне значення для людини, вона викликає відповідне емоційне ставлення. Між емоціями та діяльністю існує тісний взаємозв'язок. Емоції виникають як результат співвідношення між досягнутими результатами та актуальними потребами. Вони можуть виступати як мотивуючий чинник, що спонукає до подальших дій. Це підкреслює їхню роль у регуляції поведінки. Емоції допомагають людині орієнтуватися у складному світі.

Цей зв'язок має двосторонній характер: результати діяльності впливають на емоційний стан людини, а емоції, у свою чергу, визначають характер її діяльності. Емоційні процеси формуються під впливом життєвого досвіду та умов діяльності. Вони можуть як підсилювати ефективність дій, так і ускладнювати їх виконання. Важливу роль відіграють соціальні та особистісні чинники. Звідси слідує, що емоції є невід'ємною складовою психічної діяльності людини [58, с. 56].

У процесі діяльності існують певні критичні моменти, в яких визначається, чи буде результат для суб'єкта позитивним або негативним. Людина як свідома істота здатна більш-менш точно передбачати наближення таких моментів. У міру їх наближення зростає емоційна напруга, яка може мати як позитивний, так і негативний характер. Після подолання критичної точки зазвичай настає емоційне розрядження. Будь-яка подія або результат діяльності може набувати амбівалентного значення, поєднуючи в собі як позитивні, так і негативні аспекти. Чим більше внутрішніх суперечностей переживає людина, тим більш нестабільним стає її емоційний стан. У деяких випадках можливі різкі переходи

між протилежними емоційними станами. Це свідчить про динамічність емоційної сфери. Такі коливання можуть ускладнювати процес прийняття рішень і поведінку [39, с. 45].

Як зазначає О. Сергеєнкова, емоції зазнають змін у процесі переходу від біологічного існування до соціально зумовленої діяльності. Відчуття задоволення може бути пов'язане як із досягненням результату, так і з самим процесом діяльності. Це підкреслює багатогранність емоційного досвіду людини. У соціальному середовищі емоції набувають більш складного характеру. Вони починають залежати від соціальних норм, цінностей і очікувань. Таким чином, емоції виконують важливу роль у соціалізації особистості [48, с. 59].

Сильні емоційні переживання можуть призводити до дезорганізації діяльності, особливо в умовах стресу або шоку. У таких станах людина може тимчасово втрачати здатність до ефективної діяльності. Водночас емоції тісно пов'язані з пізнавальними процесами і взаємодіють із ними. Вони можуть виникати під впливом слів, образів або думок, що активізують уявлення про певні об'єкти. Незнайомі явища зазвичай не викликають сильних емоційних реакцій. Характер переживань значною мірою залежить від того, як людина інтерпретує події. Це підкреслює роль когнітивних процесів у формуванні емоцій. Отже, емоції і мислення перебувають у тісній взаємодії [19, с. 321].

Водночас емоції мають суттєві відмінності від пізнавальних процесів. Один і той самий об'єкт може викликати різні емоційні реакції у різних людей або навіть у тієї ж людини в різний час. Іноді певні явища взагалі не викликають емоційного відгуку. Емоції розгортаються у часі та водночас виступають як психічні стани. Їхня природа пов'язана з рефлексорними механізмами організму. Це свідчить про складність і багаторівневість емоційних процесів. Вони поєднують у собі як фізіологічні, так і психологічні компоненти.

Емоційні переживання людини мають специфічну якість, що відрізняє їх від інших психічних явищ. Вони відображають індивідуальне ставлення людини до подій, інших людей і самої себе. Важливою характеристикою емоцій є їх

полярність – кожне переживання має позитивне або негативне забарвлення. Це забарвлення визначається значущістю об'єкта для потреб людини. Така властивість дозволяє емоціям виконувати оцінювальну функцію. Вони допомагають людині швидко орієнтуватися у навколишньому середовищі [72, с. 254].

Залежно від впливу на діяльність емоції поділяють на активізуючі (стенічні) та пригнічуючі (астенічні). Вони також характеризуються різною інтенсивністю, яка залежить від сили впливу подразника. Проте значною мірою інтенсивність визначається зв'язком емоцій із актуальними потребами людини та її внутрішнім станом. Індивідуальні особливості також відіграють важливу роль у цьому процесі. Емоції можуть взаємодіяти між собою, посилюючи або послаблюючи одна одну. Контраст між протилежними переживаннями часто підсилює їхню інтенсивність. Це робить емоційне життя людини більш динамічним і насиченим [22, с. 54].

Тривалість емоцій залежить від змісту об'єктів, які їх викликають, а також від значущості потреб, із якими вони пов'язані. Сильні переживання зазвичай охоплюють особистість у цілому. Вони можуть впливати на мислення, поведінку та фізичний стан людини. Такі емоції залишають глибокий слід у досвіді. Вони можуть визначати подальші реакції та установки. Отже, тривалість і сила емоцій мають важливе значення для формування особистості [29, с. 123].

Емоція вважається фундаментальною, якщо вона має власну нейрофізіологічну основу, специфічні зовнішні прояви та супроводжується характерним суб'єктивним переживанням. Вона проявляється через міміку, жести та інші тілесні реакції. Такі емоції мають універсальний характер і притаманні всім людям. Вони виконують важливу адаптивну функцію. Завдяки цьому людина може швидко реагувати на значущі події. Фундаментальні емоції є основою для формування більш складних емоційних станів.

Фундаментальні емоції тривають лише короткий проміжок часу, доки не активізуються інші емоції. Вони присутні від народження, але кожна культура накладає свої правила на їх вираження. Ці культурні норми можуть як

підсилювати, так і пригнічувати прояви певних емоцій. Наприклад, у деяких суспільствах заохочується відкритий прояв радості, тоді як гнів чи страх часто пригнічується. Це показує, що емоції одночасно біологічно детерміновані й соціально регульовані. Такий баланс формує унікальний емоційний досвід кожної людини. До фундаментальних емоцій відносять [56, с. 147]:

1) Інтерес-хвилювання – це позитивна емоція, яка стимулює навчання, розвиток навичок і творчість. У стані інтересу увага людини підвищується, що сприяє більш ефективному освоєнню нових знань. Інтерес, викликаний іншими людьми, полегшує соціальну взаємодію та розвиток емоційних зв'язків. Він також сприяє співпраці у групах і стимулює колективну активність, що важливо для професійного і соціального розвитку.

2) Радість – одна з найбажаніших емоцій, яка частіше є побічним продуктом подій, а не результатом прямого прагнення її відчутти. Вона виникає у відповідь на позитивні ситуації та взаємодії. Радість стимулює соціальну активність і зміцнює міжособистісні зв'язки. Крім того, переживання радості підвищує мотивацію до досягнення нових цілей і зміцнює психологічне здоров'я.

3) Здивування виникає при різкому підвищенні нервової стимуляції через несподівану подію. Воно спрямовує всі пізнавальні процеси на об'єкт здивування. Ця емоція підвищує швидкість реагування та спостережливість людини. Здивування також може стимулювати творче мислення і відкривати нові перспективи для навчання та розвитку.

4) Горе-страждання проявляється у відчутті самотності, пригніченості та внутрішньої жалості до себе. Ця емоція сигналізує про потребу в соціальній підтримці. Вона може стимулювати пошук вирішення проблем або переосмислення життєвих ситуацій. Горе також допомагає людині краще зрозуміти власні цінності та пріоритети, що сприяє особистісному розвитку.

5) Гнів характеризується фізіологічними змінами: підвищенням кров'яного тиску, почервонінням обличчя, напругою м'язів, що породжує відчуття сили та впевненості. Він активує енергію для подолання перешкод і захисту себе. Гнів може мотивувати до активних дій та зміцнювати рішучість у

складних ситуаціях. Проте, неконтрольований гнів часто призводить до конфліктів і руйнівних наслідків.

6) Відраза зазвичай супроводжує гнів, але не має власної мотиваційної бази і переживається інакше. Вона виконує захисну функцію, сигналізуючи про небезпечні або неприємні об'єкти. Відраза допомагає уникати шкідливих ситуацій і формує критерії морального чи соціального відторгнення. Вона також може впливати на соціальні взаємодії, регулюючи контакти з іншими людьми.

7) Зневага виникає як прояв бажання відчувати власну перевагу над іншими. Вона «холодна» і часто супроводжується деперсоналізацією об'єкта зневаги. Зневага може мотивувати до соціальної дистанції та захисту власного статусу. Водночас надмірна зневага шкодить міжособистісним стосункам і знижує здатність до співпраці.

8) Страх викликається реальною або уявною небезпекою і супроводжується невпевненістю. Він може паралізувати, але частіше мобілізує енергію для дії. Страх стимулює обережність та планування, допомагаючи уникати ризикованих ситуацій. Ця емоція також виконує адаптивну функцію, підтримуючи виживання індивіда.

9) Сором мотивує ховатися та зникати, а також може впливати на конформність у групі. Він допомагає людині регулювати соціальну поведінку та підтримувати самоповагу. Сором може служити сигналом для самоконтролю і формування етичних норм. Водночас він стимулює оцінку власних дій та покращує соціальні взаємодії.

10) Провина пов'язана з порушенням моральних або етичних норм і виникає лише за наявності відчуття власної відповідальності. Вона стимулює переосмислення поведінки та виправлення помилок. Провина сприяє моральному розвитку особистості і формує соціальні стандарти. Вона також підтримує відповідальність за дії в груповому та суспільному контексті.

На первинних етапах взаємодії між людьми можуть формуватися специфічні емоційні відносини, які визначають взаємну привабливість. Ці відносини називають атракцією [61, с. 41]. Вони відіграють ключову роль у

встановленні довіри та готовності до співпраці. Атракція визначає подальший розвиток взаємодії та емоційного зв'язку між людьми.

Атракція проявляється як взаємне сприйняття привабливості, прийняття один одного та узгодження дій. Вона охоплює широкий спектр почуттів – від симпатії до любові. Атракція сприяє встановленню позитивних взаємин і створенню емоційного комфорту. Вона стимулює співпрацю та підтримку в колективі, підвищуючи соціальну згуртованість [50, с. 125].

Дружба вважається найвищою формою міжособистісної кооперації, характеризується взаємною прихильністю та індивідуально вибірковими стосунками [10, с. 362]. Вона підсилює афіліативні процеси та задоволення від контактів. Дружба сприяє емоційній підтримці, розвитку соціальних навичок і відчуттю безпеки. Вона також підвищує психологічне благополуччя і формує стійкі соціальні зв'язки.

Важливими чинниками дружби є безпечне спілкування, щирість, відкритість почуттів, взаємний інтерес та активна допомога. Фізична присутність іншої людини підвищує ймовірність формування дружніх стосунків. Регулярні контакти дозволяють краще пізнати людину, оцінити спільні інтереси та погляди. Проте, у процесі повторних контактів можуть проявлятися й неприємні риси, що іноді зменшує рівень атракції [48, с. 37]. Це свідчить, що дружба потребує постійного підтримання та адаптації до змін у взаєминах.

Дружні стосунки відрізняються від поверхових контактів тим, що людина прагне проявити у взаємодії з іншими свої значущі риси, які важливі як для себе, так і для співрозмовника. Поверхові взаємини ж обмежуються лише підтриманням процесу спілкування без глибшого залучення. Для підлітків дружба виступає важливим етапом формування міжособистісних відносин. Дружня взаємодія старшокласників зазвичай зосереджується на обговоренні проблем, пов'язаних з вибором майбутньої професії. Такі взаємини сприяють розвитку емпатії та здатності враховувати інтереси іншого. Вони закладають основу для майбутніх стійких соціальних зв'язків [53, с. 235].

У студентському віці дружні стосунки стають особливо інтенсивними та значущими. Частота зустрічей і обсяг спільного проведеного часу досягають максимуму на третьому курсі. Згодом інтенсивність контактів поступово зменшується, особливо серед тих, хто одружується. Для них дружба перестає бути головним пріоритетом у системі ціннісних орієнтацій, поступаючись місцем професійним і діловим відносинам. Зі зменшенням значущості дружніх зв'язків змінюються й функції дружби. Навіть у зрілому віці дружба залишається важливою для розвитку особистості та підтримки цілісності її «Я-концепції». Вона допомагає людині адаптуватися до нових соціальних ролей та життєвих викликів [18, с. 56].

Близькість є ще одним важливим показником дружніх стосунків. Проте вона може породжувати конфлікти, особливо при порушенні «кодексу» дружби. Це може призвести до перетворення стосунків на поверхові, їх поступового згасання або навіть припинення. Сила дружби визначається спільністю цілей, інтересів, ідеалів, намірів і переконань. Важливими характеристиками дружби є також дотримання певних норм і правил: добровільна допомога, повага до приватного життя друга, конфіденційність, захист інтересів і відсутність критики в присутності інших. Близькість сприяє приязні завдяки ефекту перебування в полі зору іншої людини. Глибокі дружні стосунки формуються через взаємне розуміння та підтримку у складних ситуаціях. Вони підсилюють довіру й емоційний комфорт у спілкуванні [15, с. 26].

Атракція між людьми залежить від подібності їхніх установок, проте різні установки можуть мати різну значущість для кожного індивіда. Чим більша розбіжність, тим слабкіше виникає взаємна привабливість; чим важливіша установка для людини, тим сильніший ефект її збігу з установкою іншого. Однак навіть за високої подібності дружба може не виникнути без взаємної привабливості, що є ключовою умовою стабільних стосунків відповідно до теорії соціального обміну. Отже, дружба не зводиться лише до спільності інтересів, а вимагає взаємного емоційного залучення. Подібність установок забезпечує основу для глибшого взаєморозуміння та довіри [25, с. 58].

Дружба певною мірою залежить і від гендерних особливостей. Наприклад, дівчата раніше формують потребу в інтимності, тому швидше переходять від дитячої до юнацької дружби. Важливий також аспект взаємного доповнення, коли друзі мають риси, які компенсують один одного. Водночас люди схильні дружити та створювати сім'ї з тими, чиї особисті якості та потреби подібні до їхніх. Гендерні та особистісні особливості впливають на спосіб вираження близькості та підтримки у дружніх стосунках. Вони визначають стиль комунікації та рівень емоційного обміну між друзями [44, с. 65].

Емоційна сфера залишається однією з ключових проблем психології. Емоції можна розглядати як діяльність оцінки інформації про зовнішній і внутрішній світ. Вони проявляються через переживання та впливають на поведінку людини. Емоції складно викликати за власним бажанням і вони мало піддаються волі. Емоційний компонент є основою дружніх взаємин, оскільки дозволяє відчувати співпереживання та підтримку. Стійкі дружні стосунки формуються на здатності адекватно реагувати на емоційні сигнали інших людей.

#### **1.4. Психологічні чинники, що впливають на прийняття рішень**

Процес прийняття рішення є складним і багатоступеневим, починаючись із визначення проблеми та завершуючись впровадженням обраного рішення. Він охоплює етапи аналізу ситуації, розробки альтернатив, оцінки їхніх наслідків і вибору оптимального варіанту. Основні етапи процесу включають постановку мети, оцінку можливих варіантів, вибір найефективнішого рішення, інформування виконавців та контроль виконання. Такий підхід дозволяє системно оцінювати кожен можливий варіант та передбачати її наслідки. Водночас це забезпечує більш свідомий і структурований підхід до вирішення проблем [1, с. 52].

Прийняття рішень має відповідати кільком важливим критеріям [38, с. 65]:

- Кількісна та якісна визначеність: результати повинні бути чіткими та вимірюваними;
- Правова обґрунтованість: рішення приймаються відповідно до законів та повноважень;
- Економічна ефективність: максимізація вигоди при мінімальних витратах;
- Своєчасність: рішення приймаються тоді, коли вони найбільш необхідні;
- Комплексність: враховуються взаємозв'язки різних аспектів діяльності;
- Гнучкість: здатність адаптуватися до змін зовнішніх та внутрішніх умов.

Відповідність цим вимогам гарантує ефективність і результативність рішень. Вони допомагають уникнути необґрунтованих ризиків і забезпечують стабільний розвиток організації.

На процес прийняття рішень впливають різні чинники:

1. Особистісні чинники: кожна людина має унікальний досвід, знання, цінності та переконання. Ці характеристики визначають спосіб сприйняття інформації, оцінки ситуації та вибору рішення. Наприклад, керівник, що орієнтується на швидкий прибуток, може обрати варіант, який шкодить довгостроковим інтересам компанії. Особисті цінності та пріоритети впливають на ризикованість рішень. Вони формують стиль керівництва і впливають на стійкість організаційних процесів.

2. Середовище прийняття рішень характеризується рівнем невизначеності та ризику. Невизначеність визначає, наскільки точно можна передбачити наслідки дій, а ризик – можливість небажаних результатів. Невизначеність виникає, коли інформації про проблему недостатньо для точного прогнозу. Це подібно до руху в тумані – видимість обмежена, і людина може лише здогадуватися про наслідки. Прийняття рішень у таких умовах завжди пов'язане з ризиком, але вміння діяти за неповної інформації є ключовим.

Готовність до невизначеності підвищує гнучкість і адаптивність організації. Вона допомагає формувати стратегії, здатні витримати несподівані зміни зовнішнього середовища [23, с. 56].

3. Інформаційні обмеження. Інформація є основою обґрунтованого рішення. Проте її може бути недостатньо, або її збір пов'язаний із витратами (час, кошти). Збір даних розглядається як інвестиція, і перед його початком оцінюють потенційну вигоду. Прийняття рішень часто вимагає компромісів. Наприклад, підвищення якості продукту може збільшити витрати, а нові технології – скоротити персонал. Деякі наслідки неприпустимі, наприклад, порушення закону чи етики, і їх необхідно враховувати [39, с. 24]. Оцінка обмежень допомагає мінімізувати ризики та уникнути негативних наслідків. Вона стимулює раціональний підхід до розподілу ресурсів і пріоритизації цілей.

4. Взаємозалежність рішень. Жодне рішення не існує ізольовано; воно впливає на інші сфери діяльності організації і може мати як позитивні, так і негативні наслідки [36, с. 89].

- Системний підхід: врахування впливу на всю організацію, а не лише окремих підрозділ;
- Взаємозв'язок рішень: рішення в одній сфері може впливати на інші, наприклад, нове обладнання потребує додаткових інвестицій у маркетинг;
- Комплексний аналіз: ефективні керівники бачать «велику картину» і розуміють взаємодію різних рішень [4, с. 52].

Розуміння взаємозалежності дозволяє ухвалювати збалансовані рішення, які підтримують цілі організації в цілому. Воно допомагає уникнути небажаних ефектів та забезпечує ефективну координацію між підрозділами.

Прийняття управлінських рішень – це складний процес, який потребує не лише знань і досвіду, а й уміння аналізувати інформацію, враховувати різні чинники та робити зважений вибір. Основними складовими цього процесу є збір і оцінка даних, генерація альтернатив, оцінка наслідків та реалізація обраного варіанту. Успішне прийняття рішень потребує системного підходу та врахування

взаємозалежності всіх складових організації. Це дозволяє мінімізувати ризики і забезпечити досягнення стратегічних цілей [6, с. 45].

Вплив людського та інформаційного чинників на прийняття рішень:

1. Вплив людського чинника. Прийняття управлінських рішень залежить не лише від аналізу даних, а й від людських особливостей керівника.

Ці чинники можна поділити на кілька груп:

- Професійні якості: освіта, досвід, навички організації роботи та творчий підхід до вирішення проблем [37, с. 54];
- Особистісні якості: цінності, переконання, мотивація, емоції, що формують світогляд і впливають на вибір рішень;
- Соціальні якості: взаємодія з колегами, корпоративна культура, соціальні норми, які визначають спосіб сприйняття інформації та прийняття рішень [40, с. 48].

Всі ці чинники взаємопов'язані. Наприклад, високий рівень освіти дозволяє краще аналізувати інформацію, але особисті цінності можуть призвести до економічно нераціональних рішень. Розуміння впливу людського чинника дозволяє керівникам коригувати власні слабкі сторони. Це сприяє більш об'єктивному та ефективному управлінню.

2. Вплив інформаційного чинника. Інформація є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Якість та обсяг даних, якими володіє керівник, безпосередньо впливають на результати його діяльності [42, с. 56]. Недостатня або неточна інформація може стати причиною помилкових рішень. Регулярне оновлення і перевірка даних підвищує точність управлінських рішень.

Прийняття рішень залежить від багатьох чинників: внутрішніх (людських) та зовнішніх (інформаційних). Щоб рішення були ефективними, необхідно враховувати всі ці аспекти та постійно розвивати професійні компетенції [43, с. 89]. Компетентність керівника визначає якість управлінських рішень. Постійне навчання і вдосконалення навичок підвищує ефективність організації.

4. Вплив системних чинників і важливість системного підходу. Для ефективного управління всі елементи системи повинні бути узгоджені між собою [46, с. 86].

I. Бутко запропонувала поділ психологічних чинників на зовнішні (об'єктивні) та внутрішні (суб'єктивні), що дозволяє системно оцінювати їхній вплив на психологічний клімат та ефективність роботи організацій [9, с. 56]. Системний підхід допомагає передбачати наслідки рішень у різних підсистемах організації. Він забезпечує більш злагоджену і результативну роботу всіх структур.

Дослідження показують, що на процес прийняття рішень впливають різноманітні чинники. Г. Гігеренцер та В. Гайсмаер [62, с. 56] виділили типові помилки: неправильне сприйняття проблеми, неповний аналіз ситуації, несвоєчасна реакція та дефіцит інформації. Причини помилок можуть бути різні: від недостатнього досвіду та стереотипів мислення до організаційних проблем, таких як делегування відповідальності. Розуміння типових помилок допомагає уникнути системних проблем у прийнятті рішень. Це дозволяє впроваджувати ефективні методи контролю і коригування управлінських процесів.

Аналіз альтернатив і прийняття рішень ускладнюється інертністю мислення, зацикленістю на певних варіантах, недостатньою критичною оцінкою або надмірною імпульсивністю. Керівники не завжди обирають найкращий варіант через індивідуальне ставлення до ризику або пріоритизацію власних чи вузькогрупових інтересів. На етапі реалізації часто виникає невіра у досягнення мети, а при підведенні підсумків – спотворення результатів через бажання підтвердити правильність рішення [45, с. 84]. Осмислений аналіз ризиків і мотивацій допомагає зменшити суб'єктивні упередження. Це підвищує ймовірність успішної реалізації рішень та досягнення цілей.

Американські дослідники рекомендують збирати лише необхідну інформацію та враховувати при виборі рішення: власні оцінки, сприйняття ризику, зміни в оточенні, можливі негативні наслідки та взаємозв'язки з іншими рішеннями [8, с. 412]. Це дозволяє уникати перевантаження даними і

концентруватися на ключових чинниках. Такий підхід підвищує оперативність і ефективність управлінських рішень.

Психологічні особливості керівника безпосередньо впливають на ефективність прийняття управлінських рішень. Кожна управлінська задача вимагає від керівника певного набору психологічних якостей, таких як аналітичне мислення, креативність, впевненість у собі та інші. Цей набір якостей визначається специфікою проблеми та умовами її виникнення. Ефективність прийняття рішень значною мірою залежить від наявності у керівника необхідних знань, навичок та здібностей. Чим повніше розвинені психологічні якості керівника, тим більш результативним буде його рішення. Недостатній розвиток цих якостей підвищує ймовірність помилок і зниження ефективності управління [47, с. 25].

Процес управління можна розглядати як послідовність проблем і рішень, де кожне рішення створює нові виклики. Кожний етап прийняття рішень залежить від особистісних характеристик керівника. Недостатній рівень розвитку цих характеристик може призвести до неефективних рішень [49, с. 56]. Для підвищення якості рішень керівникам рекомендується працювати над самовдосконаленням, проходити спеціальні тренінги та отримувати психологічну підтримку [7, с. 84]. Регулярний розвиток психологічних навичок дозволяє керівнику краще оцінювати ситуації і прогнозувати наслідки. Це зменшує ризик імпульсивних або необдуманих рішень.

Для прийняття ефективних рішень необхідний певний набір психологічних компетенцій. Відсутність цих компетенцій може спричинити помилки, які негативно впливають на результати роботи [54, с. 87]. Наявність психологічних компетенцій дозволяє керівнику враховувати емоційні та когнітивні аспекти ситуації. Вони підвищують точність оцінки альтернатив і ефективність вибору.

Прийняття рішень – це складний процес, що залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників. Основні психологічні чинники, які впливають на прийняття рішень, включають:

- Емоції: страх, радість, гнів, смуток можуть стимулювати швидкі, іноді імпульсивні дії;
- Мотивація: визначає, які варіанти розглядаються та які зусилля докладаються для їх реалізації;
- Когнітивні упередження: систематичні помилки мислення, що впливають на оцінку інформації (ефект ореолу, підтвердження власних переконань, ефект упущеної вигоди);
- Соціальний тиск: схильність підлаштовуватися під думку оточення, особливо близьких людей [55, с. 89];
- Досвід: попередній досвід формує очікування та стереотипи, які можуть допомагати або заважати прийняттю рішень;
- Інтуїція: швидке, підсвідоме прийняття рішення, що може бути корисним, але не завжди надійним [1, с. 54].

Психологічні чинники визначають, наскільки об'єктивно та усвідомлено керівник оцінює ситуацію. Їхнє врахування дозволяє мінімізувати ризики та підвищити ефективність управлінських рішень.

На процес прийняття рішень впливає безліч чинників, серед яких особливо важливе значення мають психологічні аспекти (таблиця 1.3.).

**Таблиця 1.3.**

***Психологічні чинники, що впливають на прийняття рішень***

<b>Чинник</b>	<b>Опис</b>	<b>Вплив на прийняття рішень</b>	<b>Приклади</b>
Когнітивні упередження	систематичні помилки мислення, що впливають на сприйняття та інтерпретацію інформації	спотворюють оцінку варіантів, призводять до нерациональних рішень	упередження підтвердження (схильність шукати інформацію, що підтверджує наші переконання), ефект прив'язки (залежність від першої отриманої інформації)
Емоції	психічні стани, що відображають суб'єктивне ставлення до ситуації або об'єкта	можуть впливати на процес прийняття рішень, як позитивно (сприяючи мотивації та зосередженню), так і негативно (спричиняючи упередження та помилки)	страх може змусити людину уникати ризику, навіть якщо він є обґрунтованим

*Продовж. таблиці 1.3.*

<b>Чинник</b>	<b>Опис</b>	<b>Вплив на прийняття рішень</b>	<b>Приклади</b>
Мотивація	внутрішні спонукальні сили, що визначають спрямованість та інтенсивність діяльності людини	відіграє важливу роль у прийнятті рішень, визначаючи пріоритети та цінності, на які людина орієнтується	людина, мотивована досягненням успіху, може приймати більш ризиковані рішення
Особистісні якості	Індивідуальні особливості людини, що впливають на її поведінку та рішення.	Характер, темперамент, досвід, цінності, переконання - все це може впливати на стиль прийняття рішень.	Люди з високим рівнем самоконтролю можуть приймати більш зважені рішення.
Соціальний контекст	сукупність соціальних чинників, що оточують людину та впливають на її поведінку	думка оточуючих, соціальні норми, культурні традиції можуть впливати на процес прийняття рішень	людина може прийняти рішення, яке відповідає очікуванням її соціальної групи, навіть якщо особисто вона з цим не згодна
Стрес	психічний стан напруження, що виникає під впливом негативних чинників	може призвести до імпульсивних та необдуманих рішень	людина в стані стресу може прийняти рішення, яке вона б не прийняла в спокійному стані
Час	обмеження в часі може вплинути на якість прийняття рішень	недостатність часу може змусити людину приймати поспішні рішення, не враховуючи всі можливі варіанти	в умовах цейтноту людина може скористатися першим-ліпшим варіантом, навіть якщо він не є оптимальним
Інформація	обсяг та якість інформації, якою володіє людина, впливає на її здатність приймати обґрунтовані рішення	недостатність або надмірність інформації може призвести до помилок у прийнятті рішень	людина може прийняти неправильне рішення через те, що вона не володіє всією необхідною інформацією

Розуміння психологічних чинників, що впливають на прийняття рішень, допомагає нам краще усвідомити, як ми формуємо свої вибори, і робить процес прийняття рішень більш ефективним та обґрунтованим. Всі ці чинники можуть взаємодіяти між собою і впливати на рішення різними способами. Усвідомлення їхніх взаємозв'язків дозволяє керувати процесом прийняття рішень більш свідомо. Психологія вивчає різні аспекти цього процесу, включаючи когнітивні, емоційні, мотиваційні та соціальні складові [27, с. 84]. Чим глибше людина

розуміє вплив цих чинників, тим точніше вона може прогнозувати результати своїх рішень. Це сприяє підвищенню якості управлінських та особистих виборів.

Прийняття рішень – це комплексний процес, на який впливають як раціональні, так і емоційні чинники. Навіть при наявності об'єктивної інформації наші рішення формуються під впливом особистих цінностей, попереднього досвіду та соціального оточення. Різноманітні когнітивні упередження, наприклад ефект підтвердження або евристика доступності, можуть спотворювати сприйняття інформації і призводити до помилкових висновків. Для підвищення ефективності рішень необхідно усвідомлювати ці упередження, розвивати критичне мислення та навчитися контролювати емоції. Крім того, важливо враховувати контекст прийняття рішення та чітко формулювати свої цілі. Свідоме управління власними когнітивними та емоційними процесами дозволяє мінімізувати ризик помилок. Це сприяє більш зваженому та результативному прийняттю рішень.

Отже, ключовими психологічними чинниками є: емоції, що часто переважають раціональні міркування; мотивація; когнітивні упередження; соціальний тиск; досвід; інтуїція. Ці чинники визначають характер і якість процесу прийняття рішень. Розуміння їхнього впливу дозволяє людині приймати більш обґрунтовані й ефективні рішення, а також краще усвідомлювати власні реакції та поведінку інших людей. Знання психологічних аспектів допомагає адаптувати стратегії прийняття рішень під конкретні умови. Воно підвищує здатність до прогнозування наслідків та управління ризиками.

### **Висновки до першого розділу**

- Отже, процес прийняття рішень є складним і багатогранним явищем, яке досліджується різними науковими дисциплінами. Він формується під впливом як раціональних, так і емоційних чинників, а також соціального середовища. Існують три основні підходи до його вивчення: нормативний (яким має бути

ідеальний вибір), дескриптивний (як люди реально діють) і прескриптивний (як покращити процес прийняття рішень). Розуміння цих підходів допомагає ефективніше застосовувати знання у бізнесі, маркетингу, політиці та розробці технологій. Це дозволяє прогнозувати поведінку людей і підвищувати якість ухвалюваних рішень.

Сучасна наука пропонує багато теорій і моделей, що пояснюють прийняття рішень, включаючи класичні (раціональні та поведінкові) та новітні підходи, як-от теорія перспектив, дуальна система та соціальне навчання. Вони демонструють, що люди не завжди діють раціонально і часто покладаються на інтуїцію, емоції або попередній досвід, особливо у невизначених ситуаціях. Кожен підхід має свої переваги й обмеження, тому комплексне їх використання дозволяє глибше зрозуміти процес прийняття рішень. Комплексний підхід забезпечує більш точну оцінку ризиків та можливостей. Це сприяє підвищенню ефективності стратегічних і тактичних рішень.

Нейробіологічні дослідження відкривають механізми роботи мозку під час прийняття рішень. Вони дозволяють глибше зрозуміти природу людської поведінки та сприяють розвитку медицини й технологій, зокрема створенню досконаліших систем штучного інтелекту. Загалом процес прийняття рішень залишається складним і динамічним явищем, що потребує міждисциплінарного підходу для повного розуміння. Дані нейробіології допомагають прогнозувати поведінкові реакції людей у різних умовах. Це відкриває нові можливості для оптимізації рішень у бізнесі та управлінні.

- Процес прийняття рішень – це складна послідовність дій, що включає усвідомлення проблеми, аналіз інформації, формування альтернатив, їх оцінку і вибір оптимального варіанту з подальшою реалізацією та оцінкою результатів. Він відіграє ключову роль у повсякденному житті та управлінській діяльності, оскільки саме через нього досягаються поставлені цілі. Цей процес відбувається не лише на раціональному рівні, а й під впливом емоцій, досвіду, мотивації та соціального контексту, що значно ускладнює його структуру. Урахування всіх

цих аспектів дозволяє керівнику приймати більш збалансовані та обґрунтовані рішення. Це зменшує ймовірність помилок і підвищує ефективність діяльності.

Дослідження показують, що ефективність рішень не завжди залежить від тривалості обдумування: надмірний аналіз може призводити до «паралічу вибору», тоді як інтуїція та досвід часто допомагають знаходити оптимальні варіанти. У сучасному світі з великою кількістю альтернатив люди часто відчують невпевненість та незадоволення своїм вибором через порівняння з нереалізованими можливостями. Важливу роль у цьому процесі відіграють особистісні цінності, готовність до ризику та індивідуальні психологічні особливості. Розуміння цих чинників допомагає краще керувати власними рішеннями та уникати хибних виборів. Це сприяє більш усвідомленому і відповідальному підходу до вибору.

Прийняття рішень – це багатовимірний когнітивний процес, що поєднує логічне мислення, емоції та соціальні чинники. Попри велику кількість теорій і моделей, універсального підходу до його пояснення не існує, що підкреслює складність цього явища. Використання структурованих моделей, зокрема підходу WRAP, дозволяє зменшити вплив когнітивних упереджень і підвищити якість рішень. Застосування таких моделей сприяє більш раціональному та обґрунтованому вибору. Вони допомагають уникати імпульсивних рішень, заснованих на емоціях або стереотипах.

- Емоції є складним психологічним явищем, що оцінює внутрішні й зовнішні події та відображає їх значущість для людини через переживання. Вони мають багатокomпонентну структуру, включають фізіологічне збудження, позитивний або негативний знак і різний ступінь контролю. Емоції тісно пов'язані з потребами, діяльністю та пізнавальними процесами: з одного боку, вони виникають як реакція на результати діяльності, а з іншого – самі впливають на поведінку, мотивацію та прийняття рішень. Розуміння ролі емоцій дозволяє керівнику контролювати їх вплив на вибір. Це допомагає приймати більш зважені та ефективні рішення.

Емоції мають індивідуальний характер і залежать від досвіду, цінностей, ситуації та соціального контексту. Вони можуть організовувати діяльність (мобілізувати ресурси, сприяти досягненню цілей) або дезорганізувати її (наприклад, у стані сильного страху або стресу). Сучасне розуміння емоцій підкреслює їхню полярність, інтенсивність, тривалість і здатність до взаємодії, що робить емоційну сферу динамічною та багатогранною. Врахування цих особливостей допомагає адаптувати стратегії прийняття рішень під конкретні умови. Це підвищує психологічну стійкість і продуктивність у складних ситуаціях.

Емоції також відіграють важливу роль у міжособистісних стосунках, впливаючи на симпатію, дружбу та близькість між людьми. Вони визначають рівень взаєморозуміння, привабливості та стабільності взаємин. Загалом емоційна сфера є невід'ємною частиною життя, формуючи ставлення людини до світу, інших людей і самої себе, залишаючись складною системою, що не піддається повному свідомому контролю. Розуміння цього аспекту допомагає будувати більш гармонійні стосунки та ефективно взаємодіяти в колективі. Це сприяє стабільності прийнятих рішень у соціальному контексті.

- Процес прийняття рішень – це багатоступенева діяльність, що включає визначення проблеми, аналіз альтернатив, вибір оптимального варіанту та його реалізацію з контролем результатів. Ефективне рішення повинно бути обґрунтованим, своєчасним, економічно доцільним і гнучким. Цей процес не ізольований: рішення взаємопов'язані між собою та впливають на різні сфери діяльності, що потребує системного підходу та комплексного аналізу. Системний підхід дозволяє оцінювати наслідки рішень у різних підсистемах організації. Це забезпечує збалансованість та довгострокову ефективність управлінських дій.

На якість прийняття рішень суттєво впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. Особливе значення мають психологічні чинники: емоції, мотивація, досвід, когнітивні упередження, інтуїція та соціальний тиск. Вони можуть як сприяти ефективному вибору, так і призводити до помилок, особливо в умовах

невизначеності, обмеженої інформації або дефіциту часу. Крім того, важливу роль відіграють професійні та особистісні якості керівника, його критичне мислення, здатність аналізувати ситуацію та враховувати ризики. Розуміння цих чинників підвищує усвідомленість і точність прийнятих рішень. Це дозволяє зменшити вплив суб'єктивних помилок та підвищити результативність управління.

Загалом прийняття рішень поєднує раціональний аналіз і психологічні особливості людини. Усвідомлення впливу різних чинників, розвиток необхідних компетенцій і контроль власних упереджень дозволяють підвищити ефективність цього процесу. Отже, здатність приймати обґрунтовані рішення є ключовою умовою успішної діяльності як окремої особистості, так і організації в цілому. Покращення процесу прийняття рішень сприяє досягненню стратегічних цілей та стабільності організації. Це забезпечує підвищення продуктивності та конкурентоспроможності.

## РОЗДІЛ 2.

### МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ОСОБИСТІСТЮ

У другому розділі здійснено огляд та обґрунтовано вибір методик емпіричного дослідження особливостей впливу емоцій на прийняття рішень особистістю.

#### 2.1. Огляд та обґрунтування вибору методик

Психологія прийняття рішень досліджує, як люди сприймають інформацію, її обробляють, оцінюють можливі варіанти та роблять остаточний вибір. Для цього застосовують різні методи, які можна поділити на експериментальні, описові та когнітивні. Дослідники створюють спеціальні експериментальні умови, змінюючи окремі чинники (наприклад, обсяг інформації, обмеження часу, наявність емоційного впливу) і спостерігають, як це впливає на прийняття рішень. Такий підхід дозволяє визначити, які чинники найбільше впливають на процес вибору. Це допомагає прогнозувати поведінку людей у різних ситуаціях та підвищує точність наукових висновків [3, с. 84].

Учасникам пропонують різноманітні завдання, що вимагають прийняття рішень, наприклад, вибір між двома товарами або оцінка рівня ризику. Під час цього фіксують фізіологічні показники (частота серцевих скорочень, активність мозку) і поведінкові реакції (час відповіді, вибір альтернативи). При використанні описових методів проводять глибокі інтерв'ю, щоб зрозуміти думки, емоції та стратегії, які учасники застосовують у процесі вибору. Це дозволяє побачити не лише зовнішні дії людини, а й її внутрішні мотиви. Такі дані допомагають розробляти ефективні методики навчання та підтримки прийняття рішень.

Застосовують також структуровані опитувальники для збору інформації про особистісні характеристики, стилі прийняття рішень та конкретні ситуації, у

яких вони відбуваються. Дослідники спостерігають за поведінкою людей у реальних умовах, що дозволяє оцінити практичну ефективність прийнятих рішень. Поєднання опитувальників і спостережень дає комплексне уявлення про поведінку людини. Це допомагає виявити закономірності, які впливають на успішність рішень у реальному житті.

Коли люди приймають рішення, особливо за нестачі інформації, вони покладаються як на свої розумові здібності, так і на особистісні риси. Однак досі не повністю зрозуміло, які саме якості найбільше впливають на вибір у таких умовах. Вивчення цих чинників допомагає прогнозувати поведінку людей у нестабільних ситуаціях. Це також дозволяє розробляти стратегії підтримки прийняття рішень у складних умовах.

Психологи прагнуть з'ясувати, чому люди поведуться по-різному у подібних ситуаціях. Вони досліджують, які особистісні якості найбільше впливають на прийняття рішень, наприклад, готовність до невизначеності або рівень самовпевненості. Для цього розроблено спеціальні опитувальники. Виявилось, що ключову роль відіграє пильність – здатність бути готовим приймати рішення в будь-який момент і уважно оцінювати всі можливі варіанти. Люди з високим рівнем пильності зазвичай успішніше справляються зі складними і критичними ситуаціями. Розуміння цього аспекту дозволяє прогнозувати поведінку та підвищувати ефективність управлінських рішень. Це також допомагає формувати програми розвитку професійних і психологічних навичок [1, с.68].

Огляд і обґрунтування вибору методик у психології прийняття рішень демонструє, наскільки багатограним є цей процес. Різноманітність методів – від експериментальних до описових, від когнітивних до нейрофізіологічних – свідчить про необхідність комплексного підходу для повного розуміння процесу. Такий комплексний підхід дозволяє враховувати одночасно різні чинники, що впливають на рішення. Це підвищує точність аналізу та ефективність практичних рекомендацій.

У зв'язку з цим для проведення емпіричного дослідження особливостей процесу прийняття рішень у дорослому віці нами запропоновано такі методики:

1. Методика «Мельбурнський опитувальник прийняття рішень» (Л. Манн, П. Барнетт, М. Редфорд, С. Форд).
2. Методика «Особистісні чинники прийняття рішень» (ОФР-25) (в описі І. Петровської).
3. Методика «Виявлення психологічних особливостей прийняття рішень (за Д. Канеманом).
4. Методика «Дослідження емоційної спрямованості особистості» (за Б. Додоновим).

Отже, ми сформували деяку базу досліджень, присвячених психології прийняття рішень, та відібрали з неї найрелевантніші методики. Цей підхід дозволяє нам аналізувати як вплив зовнішніх чинників (стимулів) на процес прийняття рішення, так і внутрішніх психологічних особливостей, що формують цей процес, зокрема, емоцій.

## **2.2. Методика «Мельбурнський опитувальник прийняття рішень»**

**(Л. Манн, П. Барнетт, М. Редфорд, С. Форд)**

Мельбурнський опитувальник прийняття рішень (МОПР) дозволяє визначити, хто як підходить до вирішення проблем. МОПР є розвитком ранішого опитувальника Л. Манна [24].

Виявилося, що існує два основних типи людей за способом прийняття рішень. Ці типи відрізняються за рівнем обережності (пильності), схильністю відкладати рішення (прокрастинації) та схильністю уникати відповідальності. Мельбурнський опитувальник – це тест, який складається з 22 запитань. Кожне запитання оцінюється за шкалою від 1 до 3 балів. За результатами тесту можна визначити, до якого типу прийняття рішень належить людина. За допомогою спеціального тесту можна визначити, до якого типу належить конкретна людина.

Властивість пильності, яку Мельбурнський опитувальник розглядає як ефективний спосіб подолання труднощів, має негативний зв'язок з толерантністю до невизначеності та позитивний – з нетолерантністю до невизначеності, раціональністю й рефлексивністю. Це вказує на потребу певних змін в інтерпретації шкали пильності, яка, згідно з даними, відображає лише один аспект подолання невизначеності (ретельне обмірковування альтернатив без залучення інтуїції). Розуміння власних емоцій, як і загальна шкала внутрішнього емоційного інтелекту, супроводжує пильність, тоді як з трьома іншими шкалами емоційного інтелекту вона пов'язана негативно.

За допомогою Мельбурнського опитувальника прийняття рішень виявлено два типи особистостей, які по-різному реагують на невизначені ситуації: перші характеризуються високою обережністю та низькою схильністю до уникнення проблем та прокрастинації, тоді як другі, навпаки, менш обережні та більш схильні до уникнення та відкладання справ.

Аналіз взаємозв'язків між шкалою самоефективності та шкалами Мельбурнського опитувальника прийняття рішень підтверджує ключову ідею цього інструменту – розділення продуктивних та непродуктивних стилів прийняття рішень. Висока надійність та валідність опитувальника, підтверджена різноманітними дослідженнями, включаючи крос-культурні, дозволяє рекомендувати його використання для оцінки таких стилів, як пильність, уникнення, прокрастинація та надмірна обережність. Відсутність зв'язку між результатами опитувальника та показниками інтелекту свідчить про те, що ми маємо справу саме зі стилями прийняття рішень, а не з відмінностями в когнітивних здібностях.

Мельбурнський опитувальник прийняття рішень (МОПР) є психологічним інструментом, розробленим для діагностики індивідуальних стратегій прийняття рішень в умовах невизначеності та стресу. Цей опитувальник базується на концепції стилів подолання стресу (копінг-стратегій) і дозволяє оцінити такі характеристики як обережність, ухиляння від відповідальності, прокрастинація та надмірна обережність.

*Інструкція до методики:* «Кожна людина має свій унікальний підхід до прийняття рішень. Просимо Вас вказати, який стиль прийняття рішень є для Вас найбільш характерним. Для кожного запитання оберіть один варіант відповіді, який найкраще відображає Вашу звичайну поведінку».

*Бланк методики* подано у додатках (див. Додаток А.).

*Обробка результатів* проводиться за ключем, який подано у додатках (див. Додаток А.).

*Інтерпретація результатів.* Показники можна отримати за чотирма шкалами: пильність, уникнення, прокрастинація, надпильність:

1) Шкала пильності оцінює, наскільки ретельно та обдумано людина підходить до прийняття рішень. Високі бали за пильністю свідчать про те, що людина збирає багато інформації, перш ніж прийняти рішення, зважає всі «за» і «проти» та ретельно продумує можливі наслідки.

2) Шкала уникнення оцінює, наскільки людина схильна уникати прийняття рішень. Високі бали за уникненням свідчать про те, що людина відкладає прийняття рішень, ігнорує проблеми або перекладає відповідальність на інших.

3) Шкала прокрастинації оцінює, наскільки людина зволікає з прийняттям рішень. Високі бали за прокрастинацією свідчать про те, що людина відкладає дії, навіть коли знає, що потрібно прийняти рішення.

4) Шкала надпильності оцінює, наскільки людина схильна до надмірного обмірковування та тривожності при прийнятті рішень. Високі бали за надмірністю свідчать про те, що людина витрачає багато часу та енергії на роздуми про різні варіанти, вагається і не може зробити остаточний вибір.

*Практична значущість.* Встановлені змістовна валідність та надійність шкал опитувальника, а також результати крос-культурного порівняння дозволяють рекомендувати використання цього опитувальника у тому розумінні шкал пильності, уникнення, прокрастинації та надпильності, запропонованого авторами. Відсутність зв'язків шкал Мельбурнського опитувальника прийняття рішень зі шкалами психометричного інтелекту свідчить про те, що мова повинна йти саме про стилі, а не про когнітивні відмінності у регуляції прийняття рішень.

### 2.3. Методика «Особистісні чинники прийняття рішень» (ОФР-25) (в описі І. Петровської)

Опитувальник «Особистісні чинники прийняття рішень» (ОФР-25) (автор Т. Корнілова) спрямований на виявлення двох особистісних властивостей – готовності до ризику і раціональності як психологічних змінних, що відображають характеристики особистісної регуляції виборів суб'єкта (як прийняття рішень) у широкому контексті життєвих ситуацій [8, с. 84].

Опитувальник існує в 2 варіантах: 25 пунктів (ОФР-25) і 21 пункт (ОФР-21). В обох варіантах опитувальника використовується трьохкатегоріальна відповідь (1 означає «вислів добре мене характеризує», -1 означає, що «висловлювання до мене не відноситься» та 0 «характеризує мене наполовину»). Опитувальник будується на припущенні про можливість усвідомлення особистістю того, якою мірою для неї характерні продуктивні способи вирішення ситуацій невизначеності, тобто пункти, що входять в опитування, відбивають суб'єктивні репрезентації особистісного ризику в самосвідомості.

*Бланк методики* подано у додатках (див. Додаток А.).

*Обробка результатів* проводиться за наступними шкалами: «Раціональність» та «Готовність до ризику» за ключем, наведеним у додатках (див. Додаток А.).

*Інтерпретація результатів.* Людський розум складається з двох систем: швидкої, інтуїтивної та повільної, логічної. Перша система відповідальна за автоматичні реакції, а друга – за обмірковані рішення. Однак, через еволюційні причини, люди частіше використовують першу систему, оскільки вона менш енерговитратна. Це призводить до когнітивних спотворень, тобто систематичних помилок у мисленні. Класичним прикладом є ефект за замовчуванням: коли люди погоджуються на щось просто тому, що цей варіант обраний за них. Це пояснює, чому рівень згоди на донорство органів може суттєво відрізнятись в різних країнах залежно від того, який варіант обрано за замовчуванням.

Ефект праймінгу демонструє, як контекст впливає на людське мислення і поведінку. Коли люди стикаються з певними словами, образами або ідеями, вони активують у свідомості пов'язані з ними асоціації, які, в свою чергу, впливають на подальші думки та дії. Наприклад, якщо людина бачить слова, пов'язані зі старістю, вона може підсвідомо почати поводитися повільніше. Маркетологи активно використовують цей ефект, щоб впливати на споживчі рішення.

Ефект ілюзії істини полягає в тому, що повторення інформації підвищує її сприйняття як правдивої. Це пов'язано з тим, що наш мозок схильний економити ресурси і довіряти тому, що вже знайоме. Крім того, прості, яскраві та емоційно забарвлені стимули легше обробляються мозком і, отже, сприймаються як більш правдоподібні. Контекст також відіграє важливу роль: якщо інформація вписується в наші існуючі уявлення про світ, ми схильні вірити в неї без критичної оцінки. Цей феномен широко використовується в маніпулятивних практиках, таких як реклама і пропаганда.

Ефект прив'язки – це когнітивне упередження, яке полягає в тому, що люди використовують першу отриману інформацію як точку відліку для подальших оцінок. Це відбувається навіть тоді, коли ця інформація не має ніякого стосунку до об'єкта оцінки. Так, якщо перед тим, як запитати про висоту секвої, людині назвати дуже велике число (наприклад, 365 метрів), її оцінка висоти буде значно вищою, ніж якщо б їй назвали невелике число. Цей ефект широко використовується в переговорах і продажах.

Ретроспективне спотворення – це когнітивне упередження, яке полягає в тому, що люди переоцінюють свою здатність передбачати минулі події після того, як вони вже відбулися. Це відбувається тому, що ми прагнемо створити у своїй свідомості послідовну і логічну картину світу, і тому пристосовуємо свої спогади до того, що сталося насправді. Це явище може призводити до помилкового відчуття впевненості в своїх судженнях і ускладнювати об'єктивну оцінку минулих подій.

Ігнорування законів випадковості – це поширене когнітивне упередження. Люди схильні бачити причино-наслідкові зв'язки навіть у випадкових подіях. Це

призводить до таких помилок, як помилкова кореляція, коли ми вважаємо, що дві події пов'язані між собою, хоча насправді це просто збіг обставин. Наприклад, якщо акції компанії зросли після того, як її керівник змінив зачіску, люди можуть помилково вважати, що саме зміна зачіски призвела до зростання акцій [27].

Регресія до середнього – це статистичне явище, яке пояснює, чому екстремальні результати, як правило, не повторюються. Якщо людина досягла незвичайно високого результату, то в наступних спробах, швидше за все, її результат буде ближче до середнього. Це пов'язано з тим, що будь-який результат складається з двох компонентів: стабільного (наприклад, навички) і випадкового (наприклад, удача). Коли люди спостерігають екстремальний результат, вони часто переоцінюють роль стабільного компонента і недооцінюють роль випадкового. Це може призвести до помилкових висновків про ефективність різних втручань, таких як покарання.

Людське сприйняття ймовірностей часто спотворюється через ряд когнітивних упереджень. Люди схильні переоцінювати ймовірність рідкісних, але емоційно значущих подій, таких як катастрофи, і недооцінювати ймовірність більш поширених, але менш яскравих подій. Це пов'язано з тим, що яскраві події залишають у пам'яті більш стійкий слід.

Крім того, люди часто використовують евристику репрезентативності, тобто оцінюють ймовірність події на основі того, наскільки вона відповідає їхнім стереотипам. Це призводить до помилкових умовиводів, особливо коли ми маємо справу з невеликими вибірками даних.

Ефект спотворення оцінки по середньому проявляється у тому, що люди схильні оцінювати вартість набору предметів, виходячи з середньої якості його складових. Це означає, що додавання до набору предметів нижчої якості може знизити загальну оцінку вартості всього набору, навіть якщо загальна кількість якісних предметів залишається незмінною. Цей ефект пов'язаний з тим, що люди часто використовують спрощені евристики для оцінки вартості, не проводячи детального аналізу кожного окремого елемента.

Ефект втрат – це когнітивне упередження, яке полягає у тому, що люди сприймають втрати як більш значущі, ніж рівноцінні за величиною виграші. Це означає, що люди готові ризикувати більше, щоб уникнути втрат, ніж щоб отримати виграш. Крім того, ми схильні переоцінювати цінність того, що вже маємо, і недооцінювати цінність того, чого ще немає. Цей ефект пояснює багато ірраціональних рішень в економіці, інвестуванні та інших сферах життя.

Помилка оптиміста проявляється у тому, що люди схильні переоцінювати свої здібності і недооцінювати роль випадковості у досягненні успіху. Це пов'язано з тим, що власний досвід людини є більш доступним для усіх, ніж статистичні дані про подібні ситуації. Крім того, ми схильні вважати себе винятковими і не такими, як інші люди. Це призводить до того, що ми недооцінюємо конкуренцію і перебільшуємо свій внесок у спільну справу.

Ефект ореолу – це когнітивне спотворення, при якому загальне враження про об'єкт впливає на оцінку його інших характеристик. Іншими словами, люди проектують свої уявлення про одну якість об'єкта на всі інші його якості. Наприклад, якщо людина успішна в бізнесі, усі схильні вважати, що вона також є хорошим лідером, хоча ці якості не завжди пов'язані між собою.

Ефект подачі інформації проявляється в тому, що люди по-різному оцінюють однакові факти залежно від того, як ці факти подані. Наприклад, якщо сказати, що продукт має 90% ефективності, це звучить більш переконливо, ніж якщо сказати, що він не працює в 10% випадків. Це пов'язано з тим, що люди схильні фокусуватися на позитивних аспектах і уникати негативних.

Ефект нехтування кількістю і ранжування значущості проявляється в тому, що люди схильні приймати рішення на основі емоційної залученості, а не раціонального аналізу даних. Ми надаємо більшого значення проблемам, які є більш емоційно зарядженими або пов'язані з унікальними групами людей. Наприклад, ми можемо бути готові пожертвувати більше грошей на порятунок рідкісних видів тварин, ніж на лікування поширених захворювань, навіть якщо від цих захворювань страждає набагато більше людей.

Підміна питань – це когнітивне спотворення, при якому люди замінюють складне питання більш простим і легким для відповіді. Це відбувається через те, що ми прагнемо до когнітивної економії і намагаємося спростити складні ситуації. Ефект праймінгу, коли попереднє питання впливає на відповідь на наступне, також сприяє підміні питань. Наприклад, якщо нас запитують про кількість побачень, ми можемо пов'язати це питання з нашим загальним щастям і відповісти на нього замість того, щоб дати більш глибоку відповідь на питання про щастя.

Ефект піку-кінця – це когнітивне спотворення, при якому люди оцінюють інтенсивність та тривалість досвіду, фокусуючись на його найінтенсивніших моментах (піку) та кінцевому моменті. Іншими словами, загальна оцінка досвіду визначається середнім арифметичним інтенсивності відчуттів у піковому моменті та в кінці досвіду. Це означає, що тривалість досвіду між цими двома точками має менший вплив на загальну оцінку.

#### **2.4. Методика «Виявлення психологічних особливостей прийняття рішень» (за Д. Канеманом)**

Методика «Виявлення психологічних особливостей прийняття рішень» (за Д. Канеманом) не є класичним стандартизованим тестом у вузькому сенсі (як, наприклад, опитувальник), а радше комплексним підходом до дослідження мислення та вибору, який базується на його теоріях (евристик, когнітивних упереджень, теорії перспектив, дуальної системи мислення) [65, с. 564].

Методика ґрунтується на дослідженнях Д. Канемана та А. Тверські, які довели, що люди не завжди приймають раціональні рішення, використовують евристики (ментальні скорочення), а також піддаються когнітивним упередженням. Методика спрямована на виявлення того, яка система домінує у прийнятті рішень людиною («Система 1» – швидка, інтуїтивна, автоматична чи

«Система 2» – повільна, логічна, аналітична). Методика передбачає моделювання ситуацій вибору, у яких досліджуваний:

- оцінює альтернативи
- приймає рішення в умовах невизначеності
- демонструє типові помилки мислення

Основна ідея – не питати людину напряму, а аналізувати її рішення в задачах. Методика дозволяє зрозуміти, як людина реально мислить, а не як вона думає, що мислить.

Змістовно методика «Виявлення психологічних особливостей прийняття рішень» була розроблена на основі праці Д. Канемана «Мислення, швидке й повільне», а саме на основі його концепції когнітивних викривлень, зазначених в джерелі. Методика включає в себе 18 питань, 3 з яких є загальними і спрямовані на збір інформації про респондента, тобто: стать, вік, освіта. 15 питань відповідно були розроблені на основі вище зазначених 15 когнітивних викривлень, з метою розуміння чи впливають дані викривлення на процес прийняття рішень.

Мета методики – виявити стиль прийняття рішень, дослідити схильність до ризику, визначити когнітивні упередження, а також оцінити роль емоцій та інтуїції.

*Основні компоненти методики. 1. Завдання на вибір.* Учаснику пропонують вибір між ризиком і стабільністю та альтернативи з різною ймовірністю виграшу.

Приклад: 100% отримати 100 грн або 50% отримати 200 грн.

При цьому аналізується ризикованість та раціональність.

**2. Завдання на евристики.** Виявляються типові помилки:

- Евристика доступності (Людина переоцінює події, які легко згадати).
- Евристика репрезентативності (Судження на основі стереотипів).
- Ефект якоря (Перша інформація впливає на подальше рішення).

**3. Завдання на фреймінг (ефект формулювання).** Те саме рішення подається по-різному: «90 % виживуть» або «10 % помруть». Люди обирають по-різному, хоча зміст однаковий.

**4. Завдання на теорію перспектив.** Основні положення, які підтверджуються у цих завданнях:

- люди більше бояться втрат, ніж цінують виграш;
- рішення залежать від формулювання.

*Показники, які вимірює методика.*

1) Когнітивні (раціональність мислення, схильність до упереджень, логічність аналізу);

2) Емоційні (імпульсивність, вплив страху / вигоди);

3) Поведінкові (схильність до ризику, стратегія вибору);

4) Особистісні (впевненість у рішеннях, гнучкість мислення).

*Текст опитувальника* подано у додатках (див. Додаток А).

*Обробка результатів.* Аналізуючи отримані дані, важливо зрозуміти, наскільки поширені викривлення в організаційному контексті та як вони впливають на якість прийнятих рішень.

*Інтерпретація результатів.* Результати дозволяють визначити:

1) Тип мислення:

- інтуїтивний (Система 1)
- аналітичний (Система 2)

2) Рівень когнітивних упереджень:

- високий → нераціональні рішення
- низький → більш обґрунтовані

3) Стиль прийняття рішень:

- ризикований
- обережний
- імпульсивний
- раціональний

Отже, методика Д. Канемана – це ціла система дослідження прийняття рішень, що базується на аналізі поведінки людини в умовах вибору. Вона дозволяє виявити глибинні психологічні механізми, які визначають, як людина мислить, оцінює ризик і робить вибір.

## **2.5. Методика «Дослідження емоційної спрямованості особистості» (за Б. Додоновим)**

Методика «Дослідження емоційної спрямованості особистості» призначена для виявлення емоційної спрямованості досліджуваних [28].

*Інструкція досліджуваним.* «Анкета призначена для встановлення таких розходжень, які не можна визначити в термінах «гірше». Тому будь-яка відповідь буде характеризувати вас однаково добре, якщо будете відповідати серйозно й щиро. Вам потрібно постаратися точно виконати інструкцію. Необхідно виконати в зазначеному порядку наступні завдання. Уважно прочитайте нижчеподаний перелік приємних переживань і запишіть номер того з них, яке вам найбільше подобається відчувати. Якщо упевнені в правильності своєї відповіді, відзначте виписаний номер.

Інші номери розташуєте вправо по рядку, в порядку переваги, яку ви віддаєте одній емоції над іншою.

Відокремте вертикальною рисою номери тих емоцій, яким ви віддаєте перевагу. Наприклад: 2, 8, 3, 5, 1, 6, 2, 4, 7, 10 (якщо не впевнені, що на перше місце поставили дійсно найбажаніше для вас переживання, відзначати номер не треба)» (див. Додаток А).

*Обробка результатів.* В анкеті переживанню, поставленому досліджуваним на перше місце, присвоюється оцінка в 10 балів, далі по спаданню – 9, 8, 7 і т.д. Таким чином можна виявити провідну емоційну спрямованість особистості.

Емоції й відповідні їм номери переживань у тестовому матеріалі представлені в таблиці 2.1.:

**Таблиця 2.1.**

***Відповідність емоцій та номерів переживань***

<b>Емоції</b>	<b>Номери переживань</b>
Альтруїстичні	6
Комунікативні	9
Глоричні	4
Праксичні	3
Пугнічні	8
Романтичні	1
Акзизитивні	2
Гедоністичні	5
Гностичні	7
Естетичні	10

*Інтерпретація результатів тесту.* Для класифікації емоцій Б. Додонов вибирає напівемпіричний, за його виразом, шлях, при якому він ішов не від потреб до емоцій, а від попередньо зібраного сирого матеріалу про «цінні» переживання до потреб, який був покладений зрештою як підстава класифікації. У цій класифікації використовуються тільки ті «мовні моделі», які обов'язково передають специфічний компонент емоції, її забарвленість «у кольори» певної потреби. Б. Додонов виділяє 10 видів таких емоцій:

1. *Альтруїстичні емоції* – переживання, які з'являються на основі потреби в допомозі іншим людям: бажання принести іншим людям радість та щастя; почуття тривоги за долю інших людей, турбота про них.

2. *Комунікативні емоції* – з'являються на основі потреби у спілкуванні: бажання спілкуватись, ділитись думками та переживанням, знайти їм відгук; почуття симпатії; почуття поваги до інших.

3. *Глоричні емоції* – пов’язані з потребою в самореалізації, в славі: почуття гордості, почуття задоволення тим, що ростеш у власних очах, збільшуєш цінність свого життя.

4. *Проксемічні емоції* – викликаються діяльністю, зміною її в ході праці, успіхом, або неуспіхом її, перешкодами її здійснення та завершення: бажання досягти успіхів у роботі.

5. *Пугнічні емоції* – з’являються від потреби у подоланні небезпеки, цікавість до боротьби, почуття спортивного азарту, почуття сильного вольового і емоційного напруження.

6. *Романтичні емоції* – потяг до всього потаємного, незвичайного; почуття особливої значущості дійсності.

7. *Гностичні емоції* – пов’язані з потребою у пізнавальній гармонії: потяг до розуміння, проникнути у суть явища; почуття здивування; почуття загадки, близькості рішення; радість відкриття істини.

8. *Естетичні емоції* – пов’язані з ліричними переживаннями: краси; задоволення красою будь-чого; почуття граціозного; насолода звуками; поетичний стан, почуття душевної м’якості.

9. *Гедоністичні емоції* – пов’язані з задоволенням потреби у тілесному та душевному комфорті: насолода фізичними відчуттями від смачної їжі, тепла, почуття безпеки.

10. *Акзизитивні емоції* – формуються у зв’язку з інтересом до накопичення: потяг до накопичення, привласнення.

### **Висновки до другого розділу**

Отже, для дослідження процесу прийняття рішень використовуються різноманітні методи, які можна розділити на кілька категорій: експериментальні методи, описові методи, когнітивні методи. Для проведення емпіричного

дослідження впливу емоцій на прийняття рішень особистістю нами запропоновано такі методики:

- «Мельбурнський опитувальник прийняття рішень» (Л. Манн, П. Барнетт, М. Редфорд, С. Форд) дозволяє визначити, хто і як підходить до вирішення проблем.

- Опитувальник «Особистісні чинники прийняття рішень» (ОФР-25) (в описі І. Петровської) спрямований на виявлення двох особистісних властивостей – готовності до ризику і раціональності як психологічних змінних, що відображають характеристики особистісної регуляції виборів суб'єкта (як прийняття рішень) у широкому контексті життєвих ситуацій.

- Методика «Виявлення психологічних особливостей прийняття рішень» (за Д. Канеманом) спрямована на виявлення того, яка система домінує у прийнятті рішень людиною (швидка, інтуїтивна, автоматична чи повільна, логічна, аналітична) та дозволяє зрозуміти, як людина реально мислить, а не як вона думає, що мислить.

- методика «Дослідження емоційної спрямованості особистості» (за Б. Додоновим) спрямована на виявлення емоційної спрямованості досліджуваних.

Отже, для ефективного управління процесом прийняття рішень недостатньо лише методів та засобів теорії прийняття рішень. З цією метою є доцільним комплексне застосування інструментарію, який базується на науково-методологічній базі, сформованій на теоріях, пов'язаних з прийняттям рішень, здійсненням логічних операцій, інтуїтивних міркуваннях, математичних методах та комп'ютерних технологіях тощо.

### **РОЗДІЛ 3.**

## **ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ОСОБИСТІСТЮ**

У цьому розділі представлені емпіричні дані проведеного дослідження особливостей впливу емоцій на прийняття рішень особистістю; поданий їх кількісний та якісний аналіз та дана теоретична інтерпретація.

### **3.1. Організація емпіричного дослідження**

На нашу думку, значний науковий інтерес становить дослідження психологічних особливостей впливу емоцій на процес прийняття рішень. У зв'язку з цим метою дослідження було визначено аналіз психологічних механізмів впливу емоцій на прийняття рішень особистістю.

Для дослідження процесу прийняття рішень були використані методики, описані у попередньому розділі. Обраний нами психодіагностичний інструментарій для проведення емпіричного дослідження відповідає вимогам валідності, надійності та стандартизації, а також повністю узгоджується з метою роботи та поставленими завданнями дослідження.

Емпірична частина дослідження включала п'ять етапів:

I. На першому етапі було здійснено дослідження способів прийняття рішень респондентами.

II. На другому етапі було визначено основні чинники, що впливають на прийняття рішень опитаними.

III. На третьому етапі було проаналізовано психологічні особливості прийняття рішень досліджуваними.

IV. На четвертому етапі було проведено аналіз особливостей суб'єктивного контролю респондентів.

V. На п'ятому етапі здійснювався психологічний аналіз та інтерпретація отриманих результатів, а також встановлення наявності взаємозв'язків між емпірично отриманими даними.

Емпіричне дослідження тривало з грудня 2025 року по лютий 2026 року. У ньому взяли участь 60 осіб віком від 20 до 45 років, серед яких було 30 чоловіків та 30 жінок, які проживають у місті Полтава та Полтавській області. Такий склад вибірки забезпечив можливість порівняльного аналізу особливостей прийняття рішень між чоловіками та жінками в межах визначеного вікового діапазону, а також дозволив простежити вплив емоцій на процес прийняття рішень у представників різної статі та різного віку.

Розподіл респондентів за статтю представлено на рисунку 3.1.

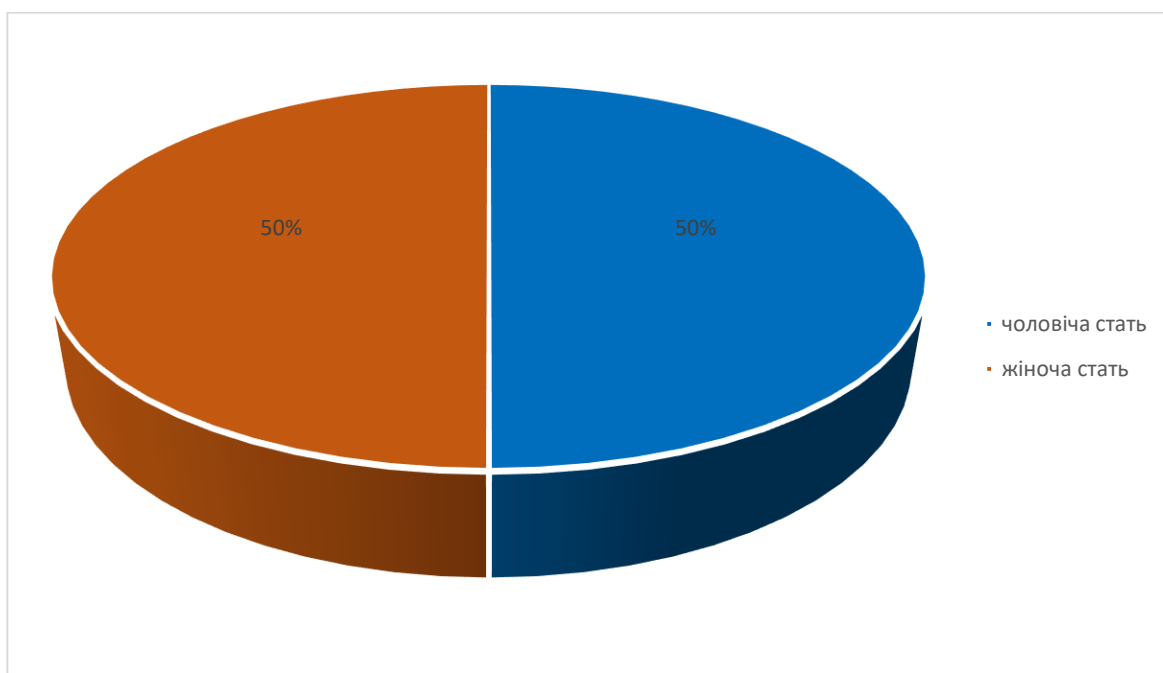


Рис. 3.1. Кількість чоловіків і жінок у досліджуваній вибірці (у %)

Учасникам дослідження було запропоновано пройти опитування, розроблене за допомогою сервісу Google Forms. Збір особистої інформації обмежувався лише зазначенням статі та віку, що сприяло збереженню анонімності та забезпеченню конфіденційності респондентів. Використання різних психодіагностичних методик і сучасних онлайн-інструментів дало можливість отримати об'єктивні результати та підвищило ефективність проведення дослідження. Емпірична частина роботи здійснювалася із

застосуванням надійних методів на репрезентативній вибірці, що підвищує достовірність отриманих результатів.

Розглянемо результати проведеного емпіричного дослідження нижче.

### 3.2. Психологічні особливості прийняття рішень досліджуваними

Методика «Мельбурнський опитувальник прийняття рішень» (Л. Манн, П. Барнетт, М. Редфорд, С. Форд) дає можливість дослідити особливості прийняття рішень та визначити такі показники, як пильність, прокрастинація, уникнення і надмірна пильність.

Інформація про кількість досліджуваних із різними рівнями стратегій прийняття рішень за методикою «Мельбурнський опитувальник прийняття рішень» (Л. Манн, П. Барнетт, М. Редфорд, С. Форд) подана у таблиці 3.1. Первинні результати дослідження наведені у додатках (див. Додаток Б).

*Таблиця 3.1.*

#### *Кількість респондентів з різними показниками прийняття рішень*

*(n=60, у %)*

Стратегія прийняття рішень	Досліджувані	Низький рівень		Середній рівень		Високий рівень	
		<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
Пильність	Чоловіки	0	0	27	90	3	10
	Жінки	0	0	26	87	1	3
	Загалом	0	0	53	88	4	7
Прокрастинація	Чоловіки	15	50	15	50	0	0
	Жінки	12	40	18	60	0	0
	Загалом	27	45	35	58	0	0
Уникнення	Чоловіки	5	17	25	83	0	0
	Жінки	7	23	23	77	0	0
	Загалом	12	20	48	80	0	0

Продовж. таблиці 3.1.

Стратегія прийняття рішень	Досліджувані	Низький рівень		Середній рівень		Високий рівень	
		<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
Надпильність	Чоловіки	15	50	15	50	0	0
	Жінки	10	33	20	67	0	0
	Загалом	25	42	37	62	0	0

Подамо дані таблиці у вигляді діаграми для наочності (рис. 3.2.)

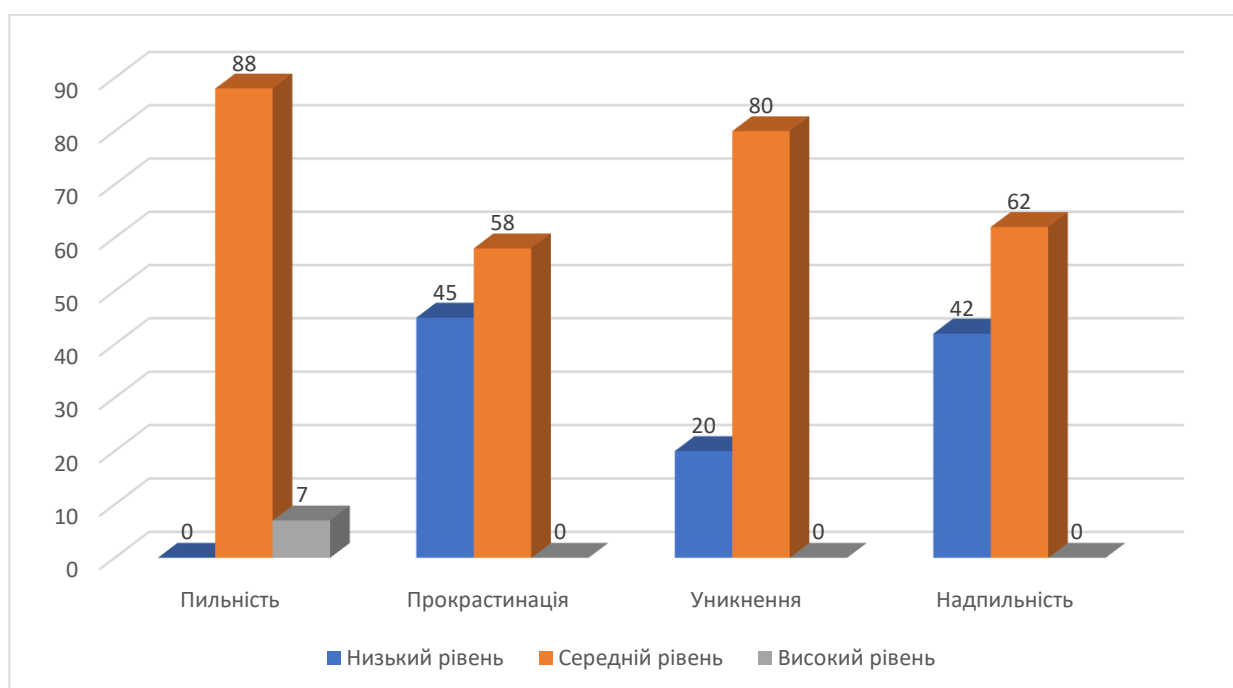


Рис. 3.2. Кількість респондентів за вибіркою в цілому з різними стратегіями прийняття рішень (у %)

Подамо якісну характеристику результатів, представлених у таблиці та на діаграмі, за кожною із досліджуваних шкал.

За шкалою «Пильність» переважна більшість респондентів (88 %) мають середній рівень пильності, що свідчить про їхню здатність до більш обдуманого та зваженого підходу у процесі прийняття рішень. Лише 7 % вибірки продемонстрували високий рівень пильності, що зазвичай вказує на функціонування нервової системи в стані підвищеної готовності. Низький рівень

пильності не був виявлений у жодного з учасників (0 %), що свідчить про відсутність схильності до необдуманих рішень і недостатньої уважності до деталей. Пильність виступає важливим чинником успішного й ефективного прийняття рішень. Особи з високим рівнем пильності, як правило, краще адаптуються до ситуацій невизначеності та застосовують більш гнучкі підходи до вибору рішень.

За шкалою «Прокрастинація» у більшості досліджуваних переважає середній рівень прояву (58 %), що може свідчити про певну схильність до відкладання прийняття рішень. Ще 45 % опитаних мають низький рівень прокрастинації, що означає, що вони майже не відкладають важливі справи та зазвичай діють своєчасно. Високий рівень прокрастинації у вибірці взагалі не виявлено (0 %). Отже, дослідження стратегій прийняття рішень показало, що більшість учасників оцінюють свою схильність до прокрастинації як низьку або середню. Це свідчить про те, що вони переважно не відкладають важливі справи, хоча окремі респонденти можуть інколи зволікати з прийняттям рішень.

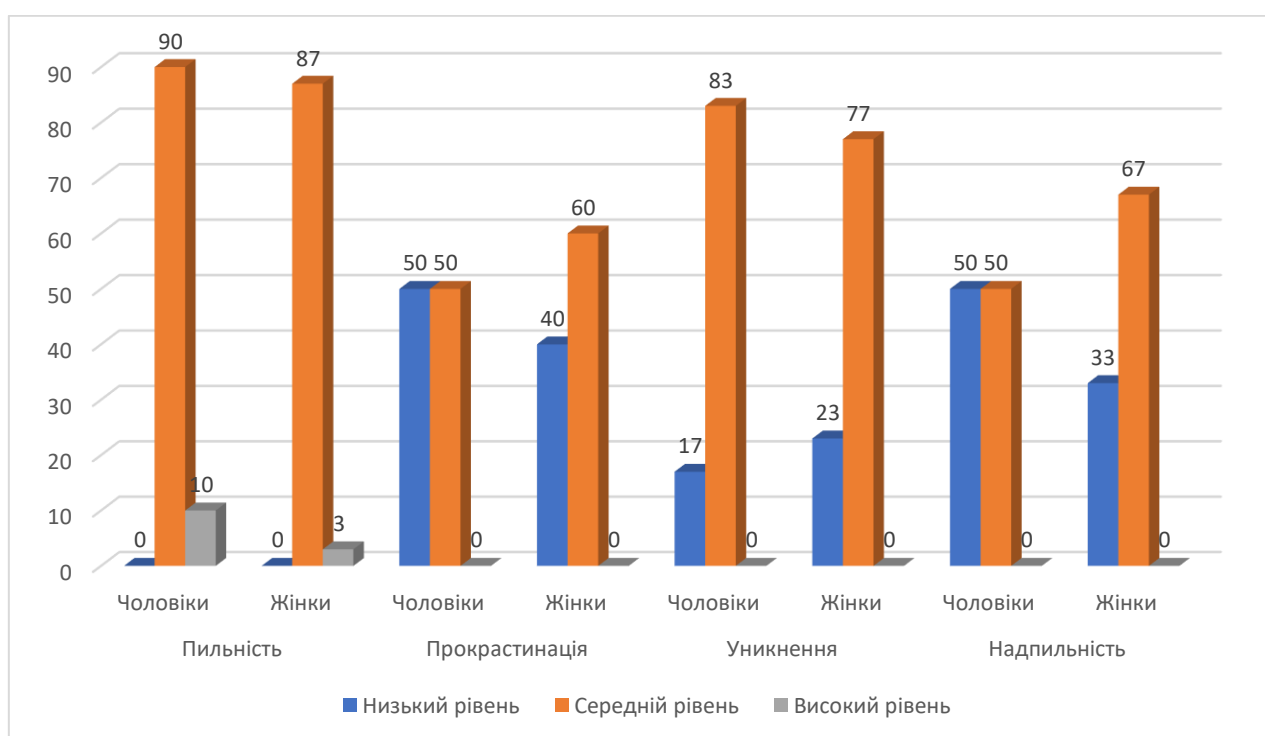
За шкалою «Уникнення» більшість респондентів (80 %) демонструють середній рівень, що свідчить про певну схильність до відкладання прийняття рішень або перекладання відповідальності на інших. Ще 20 % досліджуваних мають низький рівень уникнення, тобто для них нехарактерне уникнення відповідальності у процесі прийняття рішень. Високий рівень цієї характеристики не був виявлений у жодного з опитаних (0 %), що свідчить про їхнє прагнення самостійно вирішувати проблеми та брати відповідальність за власні рішення.

За шкалою «Надпильність» вибірка також характеризується помірним рівнем, оскільки 62 % респондентів мають середній рівень. Це може свідчити про їхню схильність до надмірного аналізу ситуації та тривожності перед прийняттям рішень. Ще 42 % опитаних демонструють низький рівень надпильності, тобто вони не перебувають у стані постійної настороженості та не схильні шукати загрозу там, де її немає. Високий рівень надпильності не виявлено у жодного з досліджуваних (0 %). Отже, у процесі дослідження

стратегій прийняття рішень респонденти продемонстрували переважно низький і середній рівні надмірної пильності. Це означає, що вони не схильні до імпульсивних рішень під час пошуку альтернатив.

Загалом можна стверджувати, що вибірка характеризується переважно середнім рівнем пильності, прокрастинації, уникнення та надпильності. Дослідження показало, що серед усіх стратегій прийняття рішень респонденти найвище оцінили саме схильність до пильності.

Доцільно також здійснити аналіз отриманих результатів за статевою ознакою. Відповідні дані представлені на рисунку 3.3.



*Рис. 3.3. Кількість чоловіків та жінок з різними стратегіями прийняття рішень (у %)*

Аналіз діаграми показує, що в обох статевих групах переважає середній рівень пильності, що свідчить про загалом адекватне сприйняття та оцінювання ситуацій (90 % у чоловіків і 87 % у жінок). Чоловіки дещо частіше виявляють високий рівень пильності (10 %), що може свідчити про їхню дещо більшу мобілізованість або настороженість.

Жінкам частіше притаманний середній рівень прокрастинації (60 % проти 50 % у чоловіків), тоді як чоловіки частіше демонструють низький рівень цього показника (50 % проти 40 % у жінок). Це може свідчити про те, що чоловіки дещо рідше схильні відкладати справи, хоча ця різниця не є суттєвою.

В обох групах за статтю домінує середній рівень уникнення (83 % у чоловіків та 77 % у жінок). Жінки дещо частіше мають низький рівень уникнення (23 % проти 17 % у чоловіків), що може вказувати на більшу готовність долати труднощі без ухилення від відповідальності.

Жінки частіше демонструють середній рівень надпильності (67 %), тоді як серед чоловіків показники низького і середнього рівнів розподілилися порівну (по 50 %). Низький рівень надпильності у жінок виявлено у 33 % опитаних. Це може свідчити про те, що жінки дещо більше схильні до підвищеної настороженості порівняно з чоловіками.

Отже, в обох статевих групах переважають середні показники за всіма стратегіями прийняття рішень, що свідчить про відносно збалансований стиль прийняття рішень як у чоловіків, так і у жінок. Для чоловіків характерний дещо вищий рівень пильності та нижча схильність до прокрастинації, тоді як жінкам більш властива підвищена надпильність і менш виражене уникнення. Загалом відмінності між чоловіками та жінками присутні, проте вони не є значними й не мають різко вираженого характеру — основні тенденції в обох групах залишаються подібними.

Аналіз стратегій прийняття рішень не виявив суттєвих відмінностей між чоловіками та жінками, тому виникла необхідність перевірити ці показники за допомогою методів математичної статистики. Отримані результати засвідчили, що кількість чоловіків і жінок з різними рівнями раціональності у процесі прийняття рішень є майже однаковою. Такий висновок підтверджується за допомогою U-критерію Манна–Уїтні [31, с. 214]. Застосований метод не виявив статистично значущих відмінностей між чоловіками та жінками за цим показником. Це дає підстави стверджувати, що стать не має істотного впливу на рівень раціональності, який особистість проявляє під час прийняття рішень.

Обчислимо U-критерій Манна–Уїтні для вибірки з 60 осіб за формулою:

$$U_1 = n_1 * n_2 + (n_1 * (n_1 + 1)) / 2 - R_1 \quad (1)$$

$$U_2 = n_1 * n_2 + (n_2 * (n_2 + 1)) / 2 - R_2 \quad (2)$$

Де:

$n_1$  – кількість чоловіків (30)

$n_2$  – кількість жінок (30)

$R_1$  – сума рангів чоловіків

$R_2$  – сума рангів жінок

Розрахунок:

Загальна кількість осіб: 60

Загальна сума рангів:  $60 * (60 + 1) / 2 = 1830$

$R_1 = 915$  та  $R_2 = 915$ : (розподіл рангів однаковий).

Розрахунок  $U_1$ :

$$U_1 = 30 * 30 + (30 * 31) / 2 - 915$$

$$U_1 = 900 + 465 - 915$$

$$U_1 = 450$$

Розрахунок  $U_2$ :

$$U_2 = 30 * 30 + (30 * 31) / 2 - 915$$

$$U_2 = 900 + 465 - 915$$

$$U_2 = 450$$

Вибір меншого значення:  $U_{\text{емп}} = 450$

Щоб інтерпретувати результат, порівняємо обчислене значення  $U$  з критичним значенням з таблиці Манна–Уїтні для  $n_1 = 30$  та  $n_2 = 30$ . Якщо розраховане значення  $U$  є меншим або дорівнює критичному, нульова гіпотеза про відсутність відмінностей між групами відхиляється [50, с. 48]. Для встановлення рівня значущості ( $p$ ) було використано програмне забезпечення (Miniwebtool).

Оскільки  $U_{\text{емп}} = 450$ , для визначення статистичної значущості отриманого результату порівняємо його з критичним значенням за таблицею Манна–Уїтні та обчислимо  $p$ -значення (таблиця 3.2.).

Таблиця 3.2.

**Результати порівняльного аналізу за U-критерієм Манна-Уїтні середніх значень показників стратегій прийняття рішень у чоловіків і жінок**

Шкали опитувальника	Середні значення у чоловіків	Середні значення у жінок	U емп	P
Пильність	13	13,06	450	0,641
Уникнення	9,4	9,21	450	0,327
Прокрастинація	7,9	8,44	450	0,335
Надпильність	7,65	8,38	450	0,04

У наведеній таблиці представлено результати порівняльного аналізу середніх значень показників стратегій прийняття рішень у чоловіків і жінок за допомогою U-критерію Манна-Уїтні. Розглянемо детальніше кожен шкалу опитувальника:

1. Отримані дані показали, що статистично значущих відмінностей у рівні пильності між чоловіками та жінками не виявлено ( $p > 0,05$ ). Це свідчить про те, що обидві групи однаковою мірою схильні до ретельного збору інформації та її аналізу перед прийняттям рішень.

2. Статистично значущих відмінностей у рівні уникнення між чоловіками та жінками також не зафіксовано ( $p > 0,05$ ). Обидві групи в однаковій мірі схильні уникати прийняття рішень у складних ситуаціях.

3. Не було виявлено статистично значущих відмінностей у рівні прокрастинації між чоловіками та жінками ( $p > 0,05$ ). Це означає, що представники обох груп однаковою мірою схильні відкладати прийняття рішень на потім.

4. Встановлено статистично значущу відмінність ( $p < 0,05$ ) у показниках надпильності. Отримані результати свідчать про те, що жінки більш схильні до надпильності порівняно з чоловіками. Надпильність характеризується імпульсивністю та поспішністю у прийнятті рішень, що може спричиняти помилки.

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що між чоловіками та жінками існують певні відмінності у стратегіях прийняття рішень. Зокрема, жінки виявили більшу схильність до надпильності, що може свідчити про вищий рівень імпульсивності під час прийняття рішень. Водночас за іншими шкалами (пильність, уникнення, прокрастинація) статистично значущих відмінностей між чоловіками та жінками не встановлено.

Анкета «Виявлення психологічних особливостей прийняття рішень» (за Д. Канеманом) відображає вплив когнітивних викривлень на процес прийняття рішень. Дані, отримані за результатами застосування цієї методики, були проаналізовані за допомогою статистичних методів з метою виявлення можливих відмінностей у прийнятті рішень між чоловіками та жінками та представлені у таблиці 3.3. Первинні дані наведено у додатках (див. Додаток Б).

**Таблиця 3.3.**

***Відмінності у прийнятті рішень між досліджуваними чоловіками і жінками (n=60, у %)***

№	Питання	Чоловіки		Жінки	
		<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
1.	<i>Заклад швидкого харчування</i>				
	McDonalds	18	60	12	40
	Полтавська Галушка	9	30	21	70
	KFC	3	10	3	10
2.	<i>Логічне мислення (питання про ковчег Мойсея)</i>				
	Правильна («інша відповідь»)	21	70	9	30
	Неправильна («по парі»)	9	30	21	70
3.	<i>Ставлення до акційних товарів</i>				
	Так	12	40	18	60
	Ні	18	60	12	40
4.	<i>Схильність до ризику (інвестування)</i>				
	Продовжувати інвестувати	18	60	12	40
	Оголосити банкрутство	12	40	18	60
5.	<i>Впевненість у собі</i>				
	Так (вважаю себе здібнішим за колег)	21	70	15	50
	Ні	9	30	15	50

## Продовж. таблиці 3.3.

№	Питання	Чоловіки		Жінки	
		<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
6.	<i>Чутливість до емоційної інформації</i>				
	Більше вражає кількість вбивств	18	60	12	40
	Більше вражає ризик смерті	12	40	18	60
7.	<i>Пріоритети у житті</i>				
	60 років щасливого життя	9	30	21	70
	60 років щасливого життя + 5 років з проблемами	21	70	9	30

Таблиця відображає відмінності у прийнятті рішень між чоловіками та жінками за різними аспектами. Аналіз здійснювався на основі відсоткового співвідношення відповідей. Результати опрацювання поданого матеріалу демонструють чіткі відмінності у вподобаннях і поведінці чоловіків та жінок у різних сферах. Щодо закладів швидкого харчування, чоловіки частіше обирають McDonalds (60 %), тоді як жінки надають перевагу «Полтавській Галушці» (70 %). Вибір KFC є однаковим для обох статей (по 10 %).

У сфері логічного мислення чоловіки демонструють кращі результати у розв'язанні задачі про ковчег Мойсея: 70 % дали правильну відповідь, тоді як жінки частіше обирають неправильний варіант «по парі» (70 %). Щодо ставлення до акційних товарів, жінки більш схильні до їх придбання (60 %), тоді як чоловіки менш схильні до цього (60 % відповідей «ні»). Отримані дані свідчать про статеві відмінності у виборі закладів харчування, логічному мисленні та ставленні до акційних пропозицій.

У сфері інвестування чоловіки виявляють більшу схильність до ризику: 60 % з них готові продовжувати інвестування, тоді як 60 % жінок демонструють обережність і схильні до оголошення банкрутства.

Щодо впевненості в собі, чоловіки мають вищий рівень самооцінки: 70 % вважають себе здібнішими за колег, порівняно з 50 % жінок. Жінки, навпаки, виявляють меншу впевненість у собі (50 % відповідей «ні»). У чутливості до емоційної інформації чоловіки більше реагують на кількісні показники (60 % —

на кількість вбивств), а жінки — на ризики (60 % — на ризик смерті). У життєвих пріоритетах жінки частіше обирають 60 років щасливого життя (70 %), тоді як чоловіки готові до компромісу, надаючи перевагу 60 рокам щасливого життя плюс 5 років із труднощами (70 %). Ці результати свідчать про те, що чоловіки, як правило, більш схильні до ризику, мають вищу самооцінку, орієнтуються на кількісні показники та готові до компромісів у життєвих пріоритетах. Жінки, навпаки, більш обережні, менш упевнені в собі, чутливіші до ризиків і надають перевагу щасливому життю.

Такий аналіз дозволяє виявити суттєві відмінності у прийнятті рішень між чоловіками та жінками, які можуть бути зумовлені соціальними, психологічними та культурними чинниками.

На основі аналізу відповідей досліджуваних можна зробити попередні висновки щодо відмінностей у прийнятті рішень між чоловіками та жінками. Представники різних статей можуть мати різні пріоритети у виборі. Наприклад, чоловіки більше цінують успіх і досягнення, тоді як жінки приділяють більше уваги емоційному комфорту та безпеці. Чоловіки частіше схильні до ризику, тоді як жінки виявляють більшу обережність і надають перевагу стабільності. Також чоловіки й жінки по-різному реагують на емоційно забарвлену інформацію. Жінки можуть бути більш чутливими до емоцій і переживань, тоді як чоловіки більше звертають увагу на факти та числові показники. Чоловіки часто демонструють вищу впевненість у собі та схильність до завищеної самооцінки, тоді як жінки можуть бути більш самокритичними.

Отже, дослідження виявило суттєві відмінності у процесі прийняття рішень між чоловіками та жінками в різних сферах життя. Ці відмінності проявляються у виборі харчування, логічному мисленні, ставленні до ризику, впевненості в собі, емоційній реакції та життєвих пріоритетах. Чоловіки, як правило, більш схильні до ризику, особливо в інвестиційних рішеннях. Вони також демонструють вищу самооцінку та впевненість у власних здібностях. Жінки, навпаки, виявляють більшу обережність у ризикованих ситуаціях і можуть мати нижчий рівень самооцінки. Чоловіки та жінки мають різні

пріоритети, ставлення до ризику, емоційні реакції та самооцінку, що впливає на процес прийняття рішень. Водночас слід зазначити, що це лише попередні результати, які потребують подальшого дослідження та уточнення.

Опитувальник «Особистісні чинники прийняття рішень (ОФР-25)» (в описі І. Петровської) досліджує, яким чином індивідуальні особливості людини впливають на її здатність приймати рішення. Він дає змогу виявити, які особистісні якості сприяють або, навпаки, перешкоджають ефективному прийняттю рішень. Опитувальник оцінює два аспекти: схильність до ризику та раціональність. Авторка методики розглядає ці якості як особистісні характеристики, що впливають на здатність людини приймати рішення та успішно діяти в різних життєвих ситуаціях. Їх також можна трактувати як стратегії подолання невизначеності в процесі прийняття рішень.

Стратегія раціональності передбачає ретельне обмірковування рішень і дій на основі максимально можливого аналізу ситуації. На противагу цьому, готовність до ризику полягає у здатності приймати рішення та діяти в умовах невизначеності навіть за недостатньої кількості інформації. Важливо зазначити, що ці дві стратегії є незалежними та існують окремо одна від одної.

Первинні дані подано у додатках (Додаток Б). Розподіл усіх респондентів за рівнями раціональності відображено на рисунку 3.4.

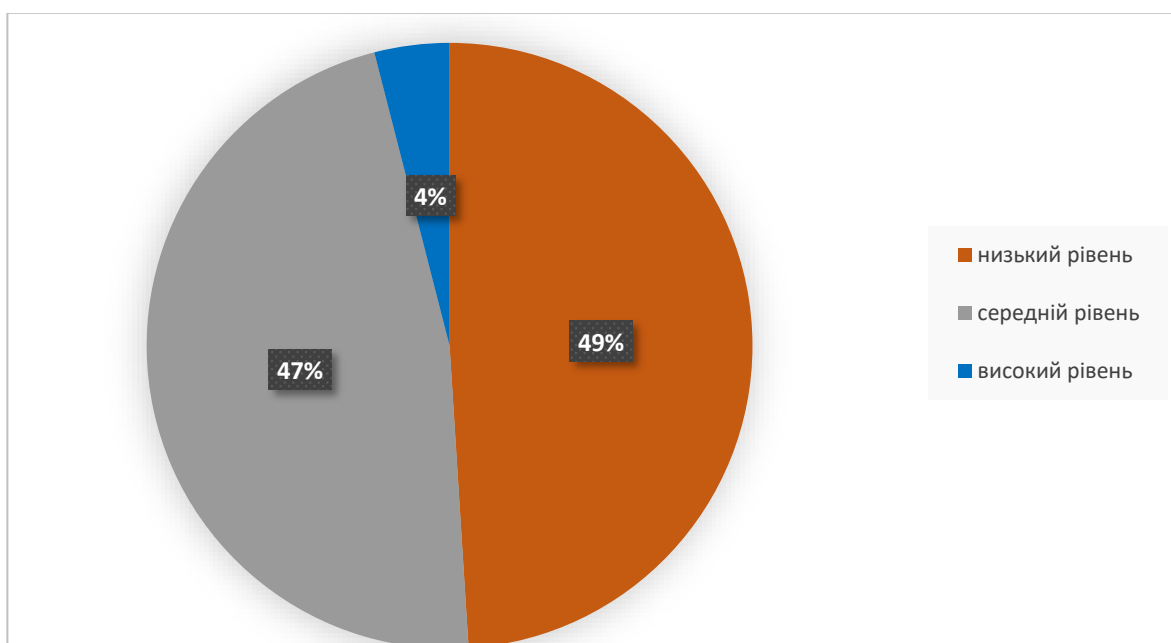


Рис. 3.4. Розподіл респондентів за рівнями раціональності (у %)

Аналіз отриманих даних показує, що майже половина опитаних (49 %) має низький рівень раціональності, тобто не схильна до глибокого аналізу ситуації та пошуку додаткової інформації під час прийняття рішень, 47 % досліджуваних характеризуються середнім рівнем. Лише незначна частина респондентів (4 %) використовує стратегію раціонального прийняття рішень як основну.

У таблиці 3.4. подано інформацію про кількість чоловіків і жінок з різними рівнями раціональності.

**Таблиця 3.4.**

**Розподіл чоловіків і жінок за рівнями раціональності (n=60, у %)**

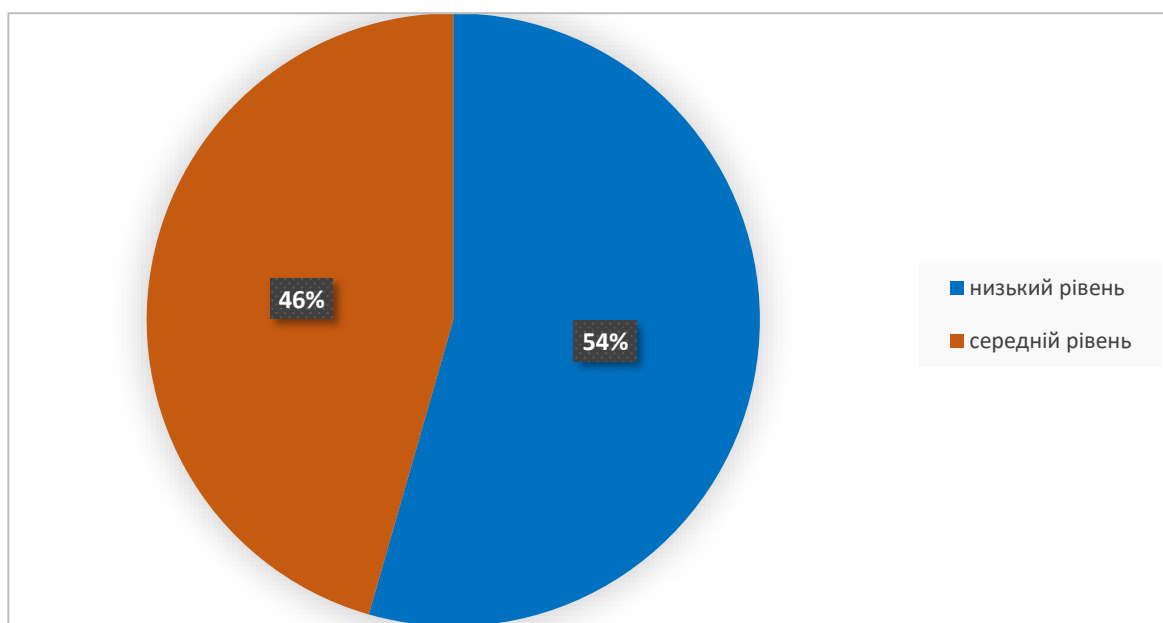
Вибірка	Розподіл чоловіків і жінок за рівнями раціональності					
	Низький		Середній		Високий	
	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
Чоловіки	14	47	15	50	1	3
Жінки	15	50	14	47	1	3

Результати статистичного аналізу ( $\varphi^*$ ) свідчать про відсутність статистично значущих відмінностей між чоловіками та жінками за показником раціональності [31, с. 124]. Розрахунок критерію Фішера для рівня готовності до ризику:

$$\varphi^*=1,983, p<0,05$$

Цей результат свідчить про відсутність статистично значущих відмінностей між чоловіками та жінками за низьким рівнем готовності до ризику.

На рисунку 3.5. представлено, як розподілилися всі учасники дослідження за різними рівнями готовності до ризику.



*Рис. 3.5. Розподіл учасників дослідження за різними рівнями готовності до ризику (у %)*

Результати дослідження показали, що значна частина респондентів має низьку (54 %) або середню готовність до ризику (46 %). Особливо багато учасників дослідження продемонстрували низький рівень, що свідчить про їхню невпевненість у прийнятті рішень в умовах невизначеності та складнощі з покладанням на власну інтуїцію.

Розподіл за статтю більш детально наведено у таблиці 3.5.

*Таблиця 3.5.*

*Кількість чоловіків і жінок з різними рівнями показників готовності до ризику (n=60, у %)*

Вибірка	Кількість чоловіків та жінок з різними рівнями готовності до ризику					
	Низький		Середній		Високий	
	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
Чоловіки	14	47	16	53	0	0
Жінки	20	67	10	33	0	0

За допомогою кутового перетворення Фішера [31, с. 124] було здійснено порівняльний аналіз кількості чоловіків і жінок з різними рівнями готовності до ризику. Отримані результати засвідчили, що жінок із низьким рівнем готовності до ризику статистично значуще більше, ніж чоловіків ( $\varphi^* = 1,983$ ,  $p < 0,05$ ).

Розрахунки виконувалися з використанням онлайн-сервісу «Miniwebtool». Порівняльний аналіз середніх значень показників готовності до ризику у чоловіків і жінок за допомогою U-критерію Манна-Уїтні [31, с. 124] також виявив статистично значуще нижчі показники у жінок ( $U_{\text{емп}} = 838$ ,  $p = 0,038$ ). Це свідчить про те, що в умовах невизначеності жінки зазвичай є більш обережними та рідше приймають ризиковані рішення. Вони схильні розглядати невизначеність як потенційну загрозу та прагнуть зібрати більше інформації для уточнення ситуації перед тим, як діяти.

Отже, в ситуаціях невизначеності жінки, як правило, проявляють більшу обережність у прийнятті рішень, схильні сприймати такі умови як загрозові та намагаються детальніше проаналізувати ситуацію.

### **3.3. Характеристика емоційного спрямування досліджуваних**

Наступним етапом роботи стало дослідження емоційної спрямованості респондентів. Для цього було застосовано методикау «Дослідження емоційної спрямованості особистості» (за Б. Додоновим). Первинні дані дослідження представлено у додатках (Додаток Б). Узагальнені результати наведено в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6.

**Результати дослідження емоційної спрямованості досліджуваних  
(n=60, у %)**

№	Емоції	Чоловіки		Жінки		Всього	
		<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
1.	Альтруїстичні	4	13	6	20	10	17
2.	Комунікативні	12	40	6	20	18	30
3.	Глорістичні	6	20	3	10	9	15
4.	Проксемічні	0	0	0	0	0	0
5.	Пугнічні	3	10	0	0	3	5
6.	Романтичні	0	0	6	20	6	10
7.	Гностичні	2	7	3	10	5	8
8.	Естетичні	3	10	5	17	8	13
9.	Гедоністичні	0	0	1	3	1	2
10.	Акзитивні	0	0	0	0	0	0
<i>Всього</i>		<i>30</i>	<i>100</i>	<i>30</i>	<i>100</i>	<i>60</i>	<i>100</i>

Наочно результати дослідження емоційної спрямованості досліджуваних відображені на гістограмі (рис. 3.6.).

Як свідчать отримані дані, провідними емоціями у досліджуваних чоловіків є комунікативні, що виникають на основі потреби у спілкуванні: бажання взаємодіяти, ділитися думками та переживаннями (40 %), а також глорістичні, пов'язані з потребою в самореалізації та прагненням до визнання (20 %).

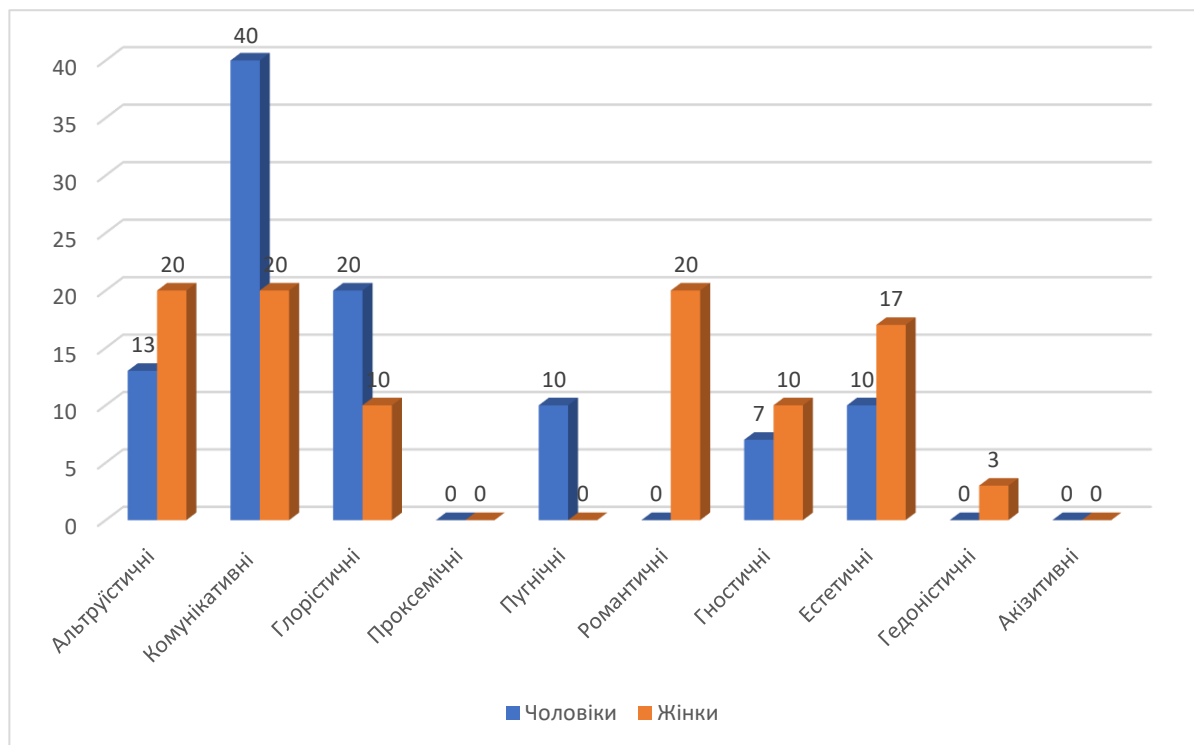


Рис. 3.6. Показники емоційної спрямованості досліджуваних (у %)

Децо менш значущими є альтруїстичні переживання, що формуються на основі потреби допомагати іншим: прагнення приносити радість і щастя іншим людям, почуття занепокоєння за їхню долю та турбота (13 %), пугнічні емоції, які виникають із потреби подолання небезпеки, інтересу до боротьби, спортивного азарту, а також відчуття сильного вольового та емоційного напруження (10 %), а також естетичні емоції, пов'язані з ліричними переживаннями краси, задоволенням від неї та почуттям витонченості (10 %).

Найменш значущими для чоловіків виявилися гностичні емоції, пов'язані з радістю пізнання (7 %). Водночас не було виявлено значущості таких емоцій, як проксемічні, романтичні, гедоністичні та акзитивні (по 0 %).

Провідними емоціями у досліджуваних жінок можна вважати комунікативні (почуття симпатії, поваги до інших), романтичні (потяг до таємничого й незвичайного, відчуття особливої значущості дійсності) та альтруїстичні (по 20 %).

Децо менш важливими для них є естетичні емоції, які проявляються у насолоді звуками, поетичному стані та відчутті душевної м'якості (17 %).

Найменшу частку відповідей як значущі для себе жінки назвали глорістичним почуттям — задоволенню від зростання власної значущості та цінності життя, а також гностичним емоціям, пов'язаним із потребою пізнавальної гармонії: прагненням зрозуміти суть явищ, відчуттям здивування, переживанням загадки, наближенням до відкриття істини (по 10 %), а також гедоністичним емоціям, що пов'язані із задоволенням потреби у тілесному та душевному комфорті: насолодою фізичними відчуттями, теплом, смачною їжею та почуттям безпеки (3 %). Не було виявлено значущості у жінок таких емоцій, як пугнічні, акізитивні та проксемічні (по 0 %).

Отже, загалом найбільшу частку у вибірці становлять комунікативні емоції (30 %), тоді як менш вираженими є альтруїстичні (17 %), глорістичні (15 %), естетичні (13 %) та романтичні емоції (10 %). Найменше представлені гностичні (8 %), пугнічні (5 %) та гедоністичні емоції (2 %). Водночас повністю відсутні як у чоловіків, так і у жінок проксемічні та акізитивні емоції (по 0 %). Перші пов'язані з діяльністю, її перебігом, успіхами або невдачами, перешкодами та завершенням роботи, а також прагненням досягати успіху. Другі формуються на основі інтересу до накопичення, тобто прагнення до привласнення та збирання.

#### **3.4. Порівняльний аналіз особливостей прийняття рішень у чоловіків і жінок з різним типом емоційної спрямованості**

Доцільно проаналізувати особливості прийняття рішень у досліджуваних із різними типами емоційної спрямованості. Для проведення порівняння було використано узагальнені результати, отримані за методиками «Мельбурнський опитувальник прийняття рішень» (Л. Манн, П. Барнетт, М. Редфорд, С. Форд) та «Дослідження емоційної спрямованості особистості» (за Б. Додоновим).

Для визначення характеру зв'язку між змінними було застосовано методи статистичної обробки даних, а саме  $r_{xy}$ -критерій кореляції Пірсона [31], який розраховується за формулою:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n [(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})]}{n\sigma_x\sigma_y} \quad (3)$$

де  $x_i$  та  $y_i$  — кількісні показники, що порівнюються;

$\sigma_x$  та  $\sigma_y$  — стандартні відхилення у зіставлених рядах;

$n$  — кількість спостережень.

Стандартні відхилення  $\sigma_x$  та  $\sigma_y$  визначаються за формулами:

$$\sigma_x = \sqrt{\sum \frac{(x_i - \bar{x})^2}{n}} \quad (4)$$

де  $x_i$  — кожне значення  $x$

$\bar{x}$  — середнє по  $x$ .

$$\sigma_y = \sqrt{\sum \frac{(y_i - \bar{y})^2}{n}} \quad (5)$$

де  $y_i$  — кожне значення  $y$

$\bar{y}$  — середнє по  $y$ .

Обрахунки проводили з використанням онлайн-програми «Miniwebtool».

В узагальненому вигляді отримані результати представлені у таблиці 3.7.

Аналіз даних таблиці 3.7. засвідчив наявність різних за силою кореляційних зв'язків між стратегіями прийняття рішень та емоційною спрямованістю досліджуваних.

Таблиця 3.7.

**Характеристика кореляційних зв'язків між стратегіями прийняття рішень та емоційною спрямованістю досліджуваних**

№	Емоції	Стратегія прийняття рішень			
		Пильність	Про- крастинація	Уникнення	Над- пильність
1.	Альтруїстичні	0,058	-0,311	-0,237	-0,252
2.	Комунікативні	0,610**	-0,218	-0,245	-0,193
3.	Глорістичні	0,191	0,210	0,157	0,261
4.	Проксемічні	0,476*	-0,142	-0,115	-0,082
5.	Пугнічні	-0,182	0,491*	0,522**	0,578**
6.	Романтичні	0,243	0,163	0,059	0,186
7.	Гностичні	0,632**	-0,223	-0,191	-0,155
8.	Естетичні	0,412*	-0,092	-0,137	-0,077
9.	Гедоністичні	-0,113	0,434*	0,398	0,462*
10.	Акзитивні	-0,072	0,338	0,414*	0,432*

Так, найвираженіші позитивні зв'язки зі стратегією «Пильність» виявлено для гностичних ( $r_{xy} = 0,632$ ), комунікативних ( $r_{xy} = 0,610$ ), проксемічних ( $r_{xy} = 0,476$ ) та естетичних емоцій ( $r_{xy} = 0,412$ ). Це свідчить про те, що особи, орієнтовані на пізнання, спілкування, діяльність та естетичне сприйняття світу, частіше приймають рішення обдуманно, раціонально та відповідально. Вони схильні аналізувати ситуацію, зважувати альтернативи та здійснювати усвідомлений вибір.

Слабкий позитивний зв'язок із пильністю спостерігається для глорістичних ( $r_{xy} = 0,191$ ) та романтичних емоцій ( $r_{xy} = 0,243$ ), що свідчить про незначний вплив прагнення до самоствердження або емоційної чутливості на

раціональний стиль прийняття рішень. Альтруїстичні емоції практично не мають зв'язку з цією стратегією ( $r_{xy} = 0,058$ ).

Найбільш виражені позитивні кореляції зі стратегіями «Прокрастинація», «Уникнення» та «Надпильність» виявлено у пугнічних, гедоністичних та акізитивних емоцій. Зокрема, пугнічні емоції мають високий зв'язок із надпильністю ( $r_{xy} = 0,578$ ), уникненням ( $r_{xy} = 0,522$ ) та прокрастинацією ( $r_{xy} = 0,491$ ). Це може свідчити про те, що особи, схильні до переживання напруги, боротьби та ризику, частіше демонструють тривожність, імпульсивність або тенденцію до відкладання рішень.

Подібна закономірність простежується і для гедоністичних емоцій: надпильність ( $r_{xy} = 0,462$ ), прокрастинація ( $r_{xy} = 0,434$ ), а також для акізитивних емоцій: надпильність ( $r_{xy} = 0,432$ ), уникнення ( $r_{xy} = 0,414$ ). Це свідчить про те, що орієнтація на комфорт, задоволення або накопичення може супроводжуватися схильністю до відкладання складних рішень.

Глорістичні та романтичні емоції демонструють переважно слабкі позитивні зв'язки з усіма стратегіями, що вказує на їх незначний вплив на стиль прийняття рішень.

Отже, отримані результати підтверджують, що емоційна спрямованість особистості суттєво впливає на вибір стратегії прийняття рішень. Раціональні та соціально орієнтовані емоції сприяють формуванню пильності, тоді як емоції, пов'язані з напругою, задоволенням або накопиченням, частіше асоціюються з менш ефективними стратегіями — прокрастинацією, уникненням і надпильністю. Це підтверджує важливу роль емоційного чинника у процесі прийняття управлінських та особистісних рішень.

Отже, гіпотеза дослідження, яка полягала у припущенні, що якщо процес прийняття рішень особистістю має складну психологічну детермінацію і залежить від таких чинників, як особливості когнітивних процесів, емоційний стан, особистісні риси, соціальний контекст і життєвий досвід, то ключовим детермінуючим чинником, який опосередковує всю систему, є здатність до усвідомлення та регуляції власних емоцій, що забезпечує більш ефективне

прийняття рішень, знайшла підтвердження за результатами емпіричного дослідження.

### **Висновки до третього розділу**

Отже, результати проведення емпіричного дослідження дають змогу зробити такі висновки.

- Для більшості досліджуваних характерним є середній рівень розвитку основних стратегій прийняття рішень. Найбільш вираженою є стратегія пильності, що свідчить про схильність респондентів до обдуманого, раціонального та відповідального вибору. Більшість учасників здатні аналізувати ситуацію, враховувати альтернативи та приймати рішення без надмірної імпульсивності.

Показники прокрастинації, уникнення та надпильності також переважно знаходяться на середньому рівні, що свідчить про помірну схильність до відкладання рішень, уникнення відповідальності та підвищеної тривожності у складних ситуаціях. Водночас відсутність високих значень за цими шкалами дозволяє зробити висновок про загалом достатньо адаптивний стиль прийняття рішень у вибірці.

Порівняльний аналіз за статтю показав, що чоловіки і жінки демонструють подібні тенденції у виборі стратегій прийняття рішень. В обох групах переважають середні рівні пильності, прокрастинації, уникнення та надпильності. Чоловіки дещо частіше демонструють вищий рівень пильності та нижчу схильність до прокрастинації, тоді як жінки частіше мають середній рівень надпильності та нижчий рівень уникнення.

Результати застосування статистичних критеріїв підтвердили відсутність статистично значущих відмінностей між чоловіками та жінками за шкалами пильності, уникнення та прокрастинації. Єдина значуща різниця була виявлена за шкалою надпильності, де жінки продемонстрували вищі показники. Це

свідчить про їх більшу схильність до емоційного напруження, поспішності та тривожності в ситуаціях прийняття рішень.

Також виявлено суттєві відмінності у когнітивних особливостях прийняття рішень між чоловіками та жінками. Чоловіки характеризуються більшою схильністю до ризику, вищою впевненістю у собі, орієнтацією на кількісні показники та більшою готовністю до компромісів. Жінки, навпаки, проявляють більшу обережність, орієнтацію на безпеку, емоційну чутливість та прагнення до стабільності. Це вказує на наявність не лише поведінкових, а й когнітивно-емоційних відмінностей у процесі прийняття рішень.

Більшість респондентів мають низький або середній рівень раціональності та готовності до ризику. Це означає, що значна частина досліджуваних не схильна до глибокого аналізу ситуації та обережно ставиться до умов невизначеності. При цьому жінки статистично значуще частіше демонструють низький рівень готовності до ризику, що підтверджує їхню більшу обережність у складних життєвих ситуаціях.

Отже, можна стверджувати, що стать не є визначальним чинником у більшості стратегій прийняття рішень, однак впливає на рівень надпильності, готовність до ризику та окремі когнітивні механізми вибору.

- Дослідження емоційної спрямованості особистості показало, що провідними у більшості респондентів є комунікативні емоції. Це свідчить про важливість міжособистісного спілкування, потреби у взаєморозумінні, підтримці та соціальній взаємодії. Саме комунікативна спрямованість є найбільш вираженою як у чоловіків, так і у жінок.

У чоловіків, окрім комунікативних, значно представлені глорістичні емоції, пов'язані з прагненням до самоствердження, досягнення успіху та соціального визнання. Також помітне місце займають альтруїстичні, пугнічні та естетичні переживання. Це свідчить про поєднання орієнтації на соціальне визнання, активність і здатність до подолання труднощів.

У жінок, поряд із комунікативними, домінують романтичні та альтруїстичні емоції, що відображає більшу емоційну чутливість, орієнтацію на

гармонійні стосунки, підтримку інших та емоційне благополуччя. Також значущими є естетичні емоції, які свідчать про чутливість до краси, гармонії та внутрішнього емоційного комфорту.

Найменш вираженими у загальній вибірці є гностичні, пугнічні та гедоністичні емоції, а проксемічні та акізитивні практично не представлені. Це може свідчити про меншу орієнтацію досліджуваних на прагматичні аспекти діяльності, матеріальне накопичення або пошук фізичного комфорту як провідної цінності.

Отже, емоційна сфера досліджуваних характеризується переважанням соціально орієнтованих та міжособистісних переживань, що створює важливу основу для подальшого аналізу їх впливу на процес прийняття рішень.

- Кореляційний аналіз між стратегіями прийняття рішень та емоційною спрямованістю особистості підтвердив наявність суттєвого взаємозв'язку між цими показниками. Найсильніші позитивні зв'язки зі стратегією пильності виявлено для гностичних, комунікативних, проксемічних та естетичних емоцій. Це означає, що особи, орієнтовані на пізнання, соціальну взаємодію, продуктивну діяльність та естетичне сприйняття, частіше приймають рішення обдуманно, відповідально та раціонально.

Гностичні та комунікативні емоції мають найвищі показники кореляції з пильністю, що свідчить про важливу роль пізнавальної активності та соціальної включеності у формуванні конструктивного стилю прийняття рішень. Такі особи більш схильні до аналізу ситуації, прогнозування наслідків та відповідального вибору.

Натомість пугнічні, гедоністичні та акізитивні емоції демонструють сильні позитивні зв'язки зі стратегіями прокрастинації, уникнення та надпильності. Це свідчить про те, що орієнтація на боротьбу, емоційне напруження, комфорт або накопичення може супроводжуватися тривожністю, імпульсивністю, уникненням відповідальності та схильністю до відкладання важливих рішень.

Особливо вираженим є зв'язок пугнічних емоцій із надпильністю, що підтверджує тенденцію до емоційного перенапруження та поспішних рішень у

ситуаціях невизначеності. Подібна тенденція також простежується у респондентів із високими показниками гедоністичних та акізитивних емоцій.

Глорістичні та романтичні емоції демонструють переважно слабкі кореляційні зв'язки, що свідчить про їх незначний вплив на процес прийняття рішень.

Отримані результати підтвердили висунуту гіпотезу дослідження, згідно з якою процес прийняття рішень має складну психологічну детермінацію і залежить від когнітивних процесів, емоційного стану, особистісних рис, соціального контексту та життєвого досвіду, а ключовим чинником виступає здатність до усвідомлення та регуляції власних емоцій, що забезпечує ефективніше прийняття рішень. Саме усвідомлення, регуляція та конструктивне використання емоцій значною мірою визначають ефективність вибору. Раціональні та соціально спрямовані емоції сприяють формуванню пильності, тоді як емоції, пов'язані з напругою, комфортом і накопиченням, частіше зумовлюють менш ефективні стратегії.

Отже, гіпотеза дослідження, яка полягала у припущенні, що якщо процес прийняття рішень особистістю має складну психологічну детермінацію і залежить від таких чинників, як особливості когнітивних процесів, емоційний стан, особистісні риси, соціальний контекст і життєвий досвід, то ключовим детермінуючим чинником, який опосередковує всю систему, є здатність до усвідомлення та регуляції власних емоцій, що забезпечує більш ефективне прийняття рішень, знайшла підтвердження за результатами емпіричного дослідження.

Звідси слідує, що емоційна саморегуляція є ключовим психологічним механізмом ефективного прийняття рішень як у професійній діяльності, так і в повсякденному житті.

## ВИСНОВКИ

Отже, аналіз психологічних механізмів впливу емоцій на прийняття рішень особистістю дає змогу зробити такі висновки.

1. Прийняття рішень — це складний процес, який залежить від раціональних, емоційних і соціальних чинників. Його вивчають через нормативний, дескриптивний і прескриптивний підходи. Сучасні теорії показують, що люди не завжди діють раціонально, а часто спираються на інтуїцію, досвід та емоції. Нейробіологічні дослідження допомагають краще зрозуміти роботу мозку під час вибору та сприяють розвитку медицини, управління й штучного інтелекту. Комплексний підхід дозволяє точніше прогнозувати поведінку та підвищувати якість рішень.

Процес прийняття рішень включає визначення проблеми, аналіз інформації, вибір найкращого варіанту та оцінку результату. Він важливий як у повсякденному житті, так і в управлінні. На рішення впливають не лише логіка, а й емоції, досвід, мотивація та соціальне середовище. Надмірний аналіз може ускладнювати вибір, тоді як інтуїція часто допомагає швидше знайти оптимальне рішення. Використання структурованих моделей зменшує вплив упереджень і підвищує ефективність вибору.

Емоції — важлива частина прийняття рішень, адже вони впливають на поведінку, мотивацію та оцінку ситуацій. Вони можуть як допомагати, мобілізуючи ресурси, так і заважати, особливо в умовах стресу чи страху. Емоційна сфера залежить від досвіду, цінностей і соціального контексту. Розуміння ролі емоцій допомагає краще контролювати їхній вплив, приймати більш зважені рішення та будувати гармонійні стосунки в колективі.

Ефективне рішення має бути своєчасним, обґрунтованим і гнучким. На його якість впливають зовнішні умови, емоції, мотивація, досвід, інтуїція та когнітивні упередження. Важливу роль також відіграють професійні якості керівника, його критичне мислення та здатність оцінювати ризики.

Усвідомлення цих чинників допомагає зменшити помилки, підвищити результативність управління та забезпечити стабільний розвиток організації.

2. Для дослідження процесу прийняття рішень використовуються різноманітні методи, які можна розділити на кілька категорій: експериментальні методи, описові методи, когнітивні методи. Для проведення емпіричного дослідження впливу емоцій на прийняття рішень особистістю запропоновано такі методики: 1) «Мельбурнський опитувальник прийняття рішень» (Л. Манн, П. Барнетт, М. Редфорд, С. Форд) дозволяє визначити, хто і як підходить до вирішення проблем; 2) опитувальник «Особистісні чинники прийняття рішень» (ОФР-25) (в описі І. Петровської) спрямований на виявлення двох особистісних властивостей – готовності до ризику і раціональності як психологічних змінних, що відображають характеристики особистісної регуляції виборів суб'єкта (як прийняття рішень) у широкому контексті життєвих ситуацій; 3) методика «Виявлення психологічних особливостей прийняття рішень» (за Д. Канеманом) спрямована на виявлення того, яка система домінує у прийнятті рішень людиною (швидка, інтуїтивна, автоматична чи повільна, логічна, аналітична) та дозволяє зрозуміти, як людина реально мислить, а не як вона думає, що мислить; 4) методика «Дослідження емоційної спрямованості особистості» (за Б. Додоновим) спрямована на виявлення емоційної спрямованості досліджуваних.

Для ефективного управління процесом прийняття рішень недостатньо лише методів та засобів теорії прийняття рішень. З цією метою є доцільним комплексне застосування інструментарію, який базується на науково-методологічній базі, сформованій на теоріях, пов'язаних з прийняттям рішень, здійсненням логічних операцій, інтуїтивних міркуваннях, математичних методах та комп'ютерних технологіях тощо.

3. Отже, результати проведення емпіричного дослідження дають змогу зробити такі висновки. Для більшості досліджуваних характерний середній рівень розвитку основних стратегій прийняття рішень. Найбільш вираженою виявилася стратегія пильності, що свідчить про схильність респондентів до

обдуманого, раціонального та відповідального вибору. Більшість учасників здатні аналізувати ситуацію, враховувати альтернативи та приймати рішення без надмірної імпульсивності.

Показники прокрастинації, уникнення та надпильності також переважно перебувають на середньому рівні, що свідчить про помірну схильність до відкладання рішень, уникнення відповідальності та надмірної тривожності у складних ситуаціях. Водночас відсутність високих показників за цими шкалами дозволяє зробити висновок про загалом достатньо адаптивний стиль прийняття рішень у вибірці.

Порівняльний аналіз за статтю показав, що як чоловіки, так і жінки демонструють подібні тенденції у виборі стратегій прийняття рішень. В обох групах домінують середні рівні пильності, прокрастинації, уникнення та надпильності. Чоловіки дещо частіше демонструють високий рівень пильності та нижчу схильність до прокрастинації, тоді як жінки частіше виявляють середній рівень надпильності та нижчий рівень уникнення.

Результати використання статистичних критеріїв підтвердили відсутність статистично значущих відмінностей між чоловіками та жінками за шкалами пильності, уникнення та прокрастинації. Єдина статистично значуща відмінність була виявлена за шкалою надпильності, де жінки продемонстрували вищі показники. Це свідчить про їхню більшу схильність до емоційної напруги, поспішності та тривожності в ситуаціях прийняття рішень.

Також були виявлені суттєві відмінності у когнітивних особливостях прийняття рішень між чоловіками та жінками. Чоловіки виявили більшу схильність до ризику, вищу впевненість у собі, орієнтацію на кількісні показники та більшу готовність до компромісів. Жінки, навпаки, виявили більшу обережність, орієнтацію на безпеку, емоційну чутливість та прагнення до стабільності. Це свідчить про наявність не лише поведінкових, а й когнітивно-емоційних відмінностей у процесі прийняття рішень.

Також більшість респондентів мають низький або середній рівень раціональності та готовності до ризику. Це означає, що значна частина

досліджуваних не схильна до глибокого аналізу ситуації та обережно ставиться до невизначеності. При цьому жінки статистично значуще частіше демонструють низький рівень готовності до ризику, що підтверджує їхню більшу обережність у складних життєвих ситуаціях.

Отже, можна стверджувати, що стать не є визначальним чинником у більшості стратегій прийняття рішень, однак впливає на рівень надпильності, готовності до ризику та окремі когнітивні механізми вибору.

Дослідження емоційної спрямованості особистості показало, що провідними для більшості респондентів є комунікативні емоції. Це свідчить про значущість міжособистісного спілкування, потреби у взаєморозумінні, підтримці та соціальній взаємодії. Саме комунікативна спрямованість є найбільш вираженою як у чоловіків, так і у жінок.

У чоловіків, крім комунікативних, значно представлені глорістичні емоції, пов'язані з прагненням до самоствердження, досягнення успіху та соціального визнання. Також помітне місце займають альтруїстичні, пугнічні та естетичні переживання. Це свідчить про поєднання орієнтації на соціальне визнання, активність та здатність до подолання труднощів.

У жінок, поряд із комунікативними, домінують романтичні та альтруїстичні емоції, що відображає більшу емоційну чутливість, орієнтацію на гармонійні стосунки, підтримку інших та емоційне благополуччя. Також значущими є естетичні емоції, які вказують на чутливість до краси, гармонії та внутрішнього емоційного комфорту.

Найменш вираженими в загальній вибірці виявилися гностичні, пугнічні та гедоністичні емоції, а проксемічні та акізитивні практично не представлені. Це може свідчити про меншу орієнтацію досліджуваних на прагматичні аспекти діяльності, матеріальне накопичення або отримання фізичного комфорту як провідної життєвої цінності.

Отже, емоційна сфера досліджуваних характеризується переважанням соціально орієнтованих та міжособистісних переживань, що створює важливе підґрунтя для подальшого аналізу їхнього впливу на процес прийняття рішень.

Кореляційний аналіз між стратегіями прийняття рішень та емоційною спрямованістю особистості підтвердив наявність суттєвого взаємозв'язку між цими показниками у досліджуваних. Найсильніші позитивні зв'язки зі стратегією пильності були виявлені для гностичних, комунікативних, проксемічних та естетичних емоцій. Це означає, що особи, орієнтовані на пізнання, соціальну взаємодію, продуктивну діяльність та естетичне сприйняття, частіше приймають рішення обдуманно, відповідально та раціонально.

Гностичні та комунікативні емоції виявили найвищі показники кореляції з пильністю, що свідчить про важливу роль пізнавальної активності та соціальної включеності у формуванні конструктивного стилю прийняття рішень. Такі люди більш схильні до аналізу ситуації, прогнозування наслідків та відповідального вибору.

Натомість пугнічні, гедоністичні та акізитивні емоції виявили сильні позитивні зв'язки зі стратегіями прокрастинації, уникнення та надпильності. Це свідчить про те, що орієнтація на боротьбу, емоційне напруження, комфорт або накопичення може супроводжуватися тривожністю, імпульсивністю, уникненням відповідальності та схильністю до відкладання важливих рішень.

Особливо вираженим виявився зв'язок пугнічних емоцій із надпильністю, що підтверджує тенденцію до емоційного перенапруження та поспішних рішень у ситуаціях невизначеності. Подібна тенденція спостерігається і у досліджуваних із високими показниками гедоністичних та акізитивних емоцій.

Глорістичні та романтичні емоції продемонстрували переважно слабкі кореляційні зв'язки, що свідчить про їхній менш виражений вплив на процес прийняття рішень.

Отримані результати підтвердили висунуту гіпотезу дослідження, яка полягала у припущенні про те, що якщо процес прийняття рішень особистістю має складну психологічну детермінацію і залежить від таких чинників, як: особливості когнітивних процесів, емоційний стан, особистісні риси, соціальний контекст, життєвий досвід, то вирішальним детермінуючим чинником, що опосередковує всю систему, виступає здатність до усвідомлення та регуляції

власних емоцій, що дозволяє більш ефективно приймати рішення. Саме здатність до усвідомлення, регуляції та конструктивного використання власних емоцій значною мірою визначає ефективність вибору. Раціональні та соціально спрямовані емоції сприяють формуванню пильності, тоді як емоції, пов'язані з напругою, комфортом і накопиченням, частіше зумовлюють менш ефективні стратегії.

Отже, результати емпіричного дослідження доводять, що емоційна саморегуляція виступає ключовим психологічним механізмом ефективного прийняття рішень як у професійній діяльності, так і в повсякденному житті.

**Перспективи подальших розвідок обраної тематики зосереджені на впровадженні програми навчання навичкам ефективного прийняття рішень.**

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артемов В.Ю., Сингаївська І.В. Особливості процесів прийняття рішень в умовах невизначеності. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2022. № 1 (65). С. 149-163.
2. Багрій М. Соціально-психологічні чинники професійного стресу. 2022. URL:[http://dspace.tnpu.edu.ua/bitstream/123456789/26008/1/22\\_Bahriy.pdf](http://dspace.tnpu.edu.ua/bitstream/123456789/26008/1/22_Bahriy.pdf) (дата звернення: 26.11.2025)
3. Базилевич Р. Соціально-психологічна складова якості трудового життя працівника. 2018. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/31862/1/252.PDF> (дата звернення: 26.11.2025)
4. Балл Г.О. До аналізу сутнісного змісту внутрішньої свободи особи. *Актуальні проблеми сучасної української психології: наук. записки Інституту психології ім. Г С. Костюка АПН України*. Київ: Нора-Друк, 2013. Вип. 23. С. 35-47/
5. Баркова Д.Ю., Нудель В.О. Особливості прояву емоційної сфери особистості у формуванні міжособистісних стосунків у юнацькому віці. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Педагогіка і психологія*. 2013. Т. 21, Вип. 19. С. 23-29.
6. Бондаренко О.Ф. Психологічна допомога особистості. *Учб. посібник для студентів ст. курсів психол. фак. та від-нь ун-тів*. Харків: Фоліо, 2016. 237 с.
7. Борис І.М. Мотиваційна сфера як проблемний чинник поведінки. *Психологія і суспільство*. 2012. № 2. С. 48-57.
8. Булах І. С. Викладач-студент: психологія міжособистісних взаємодій: *навч. - метод. посіб.* Київ: НПУ імені М.П. Драгоманова, 2015. 105 с.
9. Бутко М.П., Бутко І.М., Машченко В.П. та ін. Теорія прийняття рішень / заг. ред. М.П. Бутка. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 360 с.

10. Варій М.Й. Психологія особистості: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 592 с.
11. Вольтер Ф. Правильне прийняття рішення у вчинку. Натуралістична психологія. Харків: Психологія і революція, 2010. С. 547-564.
12. Голобородько Є. П., Малихіна О. В. Основні психологічні теорії мотивації та їх значення сьогодні. *Наша школа*. 2012. № 3. С.46-50.
13. Гончар М.Ф. Методи стрес-менеджменту та їхня класифікація. *Бізнес Інформ*. 2017. № 12 (479). С. 424-429.
14. Гординя Н. Психологічні особливості прийняття ефективних управлінських рішень державними службовцями в умовах воєнного стану в Україні. *Вісник Національного університету оборони України*. 2023. С. 48-58.
15. Гоулман Д. Емоційний інтелект. Харків: Віват, 2019. 512 с.
16. Гуд Г.О. Емоційна сфера особистості: теоретико-методологічний аспект дослідження. *Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць Ін-ту психології імені Г. С. Костюка НАПН України*. 2018. Т. 14. Вип. 1. С. 84-94.
17. Дмитріюк Н.С. Вплив емоцій на формування та становлення особистості. *Проблеми сучасної психології*. 2010. № 8. С. 261-271.
18. Зарицька В.В. Рівень розуміння студентами власних емоцій у структурі емоційного інтелекту як важливої складової частини їх професійної підготовки. *Психологічні перспективи*. Луцьк: Волинський національний університет ім. Лесі Українки, 2011. Вип. 17. С. 92-104.
19. Зарицька В.В. Самоконтроль емоцій як детермінанта стресостійкості. *Вісник ХНПУ імені Г.С. Сковороди. Психологія*. Харків: ХНПУ, 2015. Вип. 50. С. 101-113.
20. Квасницька Р.С., Дерикот О.М. Аналіз моделей прийняття управлінських рішень. *Економіка та держава*. 2013. № 1. С. 38-40.
21. Кириленко Т. Емоційна сфера особистості: вектори вивчення. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Психологія*. 2018. № 1 (8). С. 26-30.

22. Кириленко Т.С. Психологія: емоційна сфера особистості. Київ: Либідь, 2007. 256 с.
23. Кондратенко Ю.П. Оптимізація процесів прийняття рішень в умовах невизначеності: навчальний посібник. Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2016. 96 с.
24. Корнілова Т.В. Мельбурнський опитувальник прийняття рішень. URL: [https://www.eztests.xyz/tests/personality\\_mdmq/#google\\_vignette](https://www.eztests.xyz/tests/personality_mdmq/#google_vignette) (дата звернення: 26.11.2025)
25. Лазуренко О.О. Проблема емоційності в психології. *Проблеми загальної та педагогічної психології: Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України*. Київ, 2004. Т. VI, вип. 4. С. 170-176.
26. Лебідь Н.К. Стрес в процесі управління. *Актуальні проблеми регіонального управління та місцевого самоврядування: матеріали науково-практичної конференції за міжнародною участю*. 2014. С. 357-359.
27. Мачинська Н. Стрес у професійній діяльності керівника. Гуманітарні аспекти формування особистості 2019. URL: [http://edumns.org.ua/img/news/125/Zbirnik\\_gum.aspekti\\_2019.pdf#page=12](http://edumns.org.ua/img/news/125/Zbirnik_gum.aspekti_2019.pdf#page=12) (дата звернення: 26.11.2025)
28. Методика «Дослідження емоційної спрямованості особистості» (за Б.І. Додоновим). URL: [https://school-leaders.at.ua/publ/metodichnij\\_portal/treningovi\\_vpravi/test\\_anketa\\_emocijna\\_sprjamovanist/9-1-0-13](https://school-leaders.at.ua/publ/metodichnij_portal/treningovi_vpravi/test_anketa_emocijna_sprjamovanist/9-1-0-13) (дата звернення: 16.10.2025 р.).
29. Михайлишин У.Б. Теоретико-методологічні основи визначення емоційних станів у сучасній психології. *Pedagogical and psychological sciences: regularities and development trends: Collective monograph*. Riga, Latvia: «Baltija Publishing», 2020. С. 170-187.
30. Моргун В.Ф. Психологічний супровід екзистенційних виборів особистості (три «С»): стилю життя, справи життя і супутника життя. Майстер-клас. *Суб'єктно-особистісні виміри психологічної освіти*. Програма

Міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 1-2 жовтня 2010 р.). Полтава – Київ, 2010. 16 с.

31. Моргун В.Ф., Тітов І.Г. Основи психологічної діагностики: навчальний посібник [для студентів вищих навчальних закладів]. Київ: Видавничий Дім «Слово», 2009. 464 с.
32. П'янківська Л.В. Аналіз сучасних поглядів на емоційної сфери особистості. *Логос*. 2019. Т. 4. С. 21-23.
33. Панок В.Г. Психологія життєвого шляху особистості. Київ: Ніка-Центр, 2016. 280 с.
34. Петровська І. Психологічні концепції процесу прийняття рішень. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*. 2021. Вип. 9. С. 196-201.
35. Поліщук О. В. Місце процесу прийняття рішення у ситуації стресу. *Вісник Національного університету оборони України*. 2014. № 5. С. 308-313.
36. Помиткіна Л. В. Психодинамічна неконгруентність особистості: діагностика, корекція та консультування: Монографія. Київ: Книжкове видво НАУ, 2017. 180 с.
37. Помиткіна Л. В. Психологія прийняття особистістю стратегічних життєвих рішень: монографія. Київ: Кафедра, 2013. 381 с.
38. Помиткіна Л.В. Особливості прийняття стратегічних життєвих рішень майбутніми професіоналами. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г. С. Костюка*. Київ: НАУ, 2012. Том X. Вип. 21. С. 167-176.
39. Помиткіна Л.В. Прийняття рішення щодо вибору стратегій досягнення життєвих цілей студентами. *Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»*. Додаток 1 до Вип. 27, Том IX (42): Тематичний випуск «Вища освіта в Україні у контексті інтеграції до європейського освітнього простору». Київ: Гнозис, 2012. С. 497–504.

40. Психологічні основи прийняття управлінських рішень керівниками освітніх організацій. Посібник. С. 165-175.
41. Психологія особистості: Хрестоматія: Навч. посіб. / О.Б. Мельничук, Р.Ф. Пасічняк, Л.М. Вольнова та ін. Київ: НПУ імені М.П. Драгоманова, 2009. С. 6-19.
42. Редько В.В. Психологічні механізми прийняття рішень у різних сферах побутової діяльності. *Зб. наук. пр. «Психологія» НПУ імені М. П. Драгоманова. Вип. 21.* Київ: НПУ імені М. П. Драгоманова, 2013. С. 46.
43. Рошин Д. Г. Категорія «смысл життя особистості» в системі суміжних понять гуманітарних наук. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Соціологія.* 2020. № 1-2. С. 94-98.
44. Савчин М.В., Василенко Л.П. Вікова психологія. Київ: Академвидав, 2011. 368 с.
45. Санніков О. І. Прийняття рішень: наука та мистецтво. *Наука і освіта.* 2011. № 9. С. 280–283.
46. Санніков О.І. Особистісні фактори прийняття рішень. *Наука і освіта.* 2012. № 6. С. 162–166.
47. Санніков О.І. Психологічна система ухвалення рішення. *Наука і освіта.* 2010. № 9. С. 149–152.
48. Сергєєнкова О.П., Столярчук О.А., Коханова О.П., Пасєка О.В. Вікова психологія. Навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 376 с.
49. Сирвачак О. На порозі вибору. *Психолог.* 2017. № 13–15. С. 50-52.
50. Таблиці функцій та критичних точок розподілів. Розділи: Теорія ймовірностей. Математична статистика. Математичні методи в психології / Укладач М.М. Горонескуль. Харків: УЦЗУ, 2009. 90 с.
51. Циганчук Т. Стрес у професійній діяльності. *Збірник наукових праць «Проблеми сучасної психології».* 2019. № 30.

52. Цюцюра С.В., Криворучко О.В., Цюцюра М.І. Теоретичні основи та сутність управлінських рішень. Моделі прийняття управлінських рішень. *Управління розвитком складних систем*. 2012. № 9. С. 50-58.
53. Чебикін О.Я., Павлова І.Г. Становлення емоційної зрілості особистості: Монографія. Одеса: СВД Черкасов, 2009. 230 с.
54. Чернобровкін В.М. Дослідження прийняття педагогічних рішень як діяльнісного процесу. *Практична психологія та соціальна робота*. 2019. С. 37-48.
55. Чернобровкіна В.А. Психологія особистісної свободи у дорослому віці: дис. докт. псих. наук. Київ, 2012. 425 с.
56. Чудаєва Н.В., Шулдик Г.О. Емоційний світ людини: навч. посібник. Вид. 2-ге, допов. Умань: ВПЦ Візаві, 2017. 126 с.
57. Шапар В.Б. Психологічний тлумачний словник. Харків: Прапор, 2004. 640 с.
58. Arnold M.B. Emotion, motivation, and the limbic system. *Annals of the New York Academy of Sciences*. 1969. Vol. 159, № 3. DOI: 10.1111/j.1749-6632.1969.tb12996.x
59. Czerlinski J., Gigerenzer G., Goldstein D. G. How good are simple heuristics? In G. Gigerenzer, P. Todd, and the ABC Research Group (eds.). *Simple Heuristics That Make Us Smart*. NY: Oxford University Press. P. 97-118.
60. Epstein S. Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *American psychologist*. 2014. Vol. 49 (8). P. 709-724.
61. Evans D. The search hypothesis of emotions. *Evolution, Rationality and Emotion* / ed. D. Evans and P. Cruse. Oxford: Oxford University Press, 2004. Pp. 179-191.
62. Gigerenzer G., Gaissmaier W. Heuristic decision making. *Annual Review of Psychology*, 2014. Vol. 62. P. 451–482.
63. Heath Ch., Heath D. *Decisive: How to Make Better Choices in Life and Work*. New York : Crown Business, 2013. 243 p.
64. Hogarth R.M. *Educating Intuition*. Chicago: The University of Chicago Press, 2011. 335 p.

65. Kahneman D. Thinking, fast and slow. New York : Farrar, Straus, and Giroux. 2016. 656 p.
66. Kahneman D., Tversky, A. On the study of statistical intuitions. *Cognition*, 1982. Vol. 11(2). P. 123-141.
67. Keren G., Schul Y. Two is not always better than one: A critical evaluation of two-system theories. *Perspectives on Psychological Science*, 2019. Vol. 4(6). P. 500–533.
68. Liberman, M.D. Intuition: A social cognitive neuroscience approach. *Psychology Bulletin*. 2020. Vol.126, №1. P. 109-137.
69. Lieberman M. Reflexive and reflective judgment process: A social cognitive neuroscience approach. In *Social judgment: implicit and explicit process* (pp. 44-67). Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2013.
70. Lieder F., Griffiths T. L., Huys Q. J., Goodman N. D. The anchoring bias reflects rational use of cognitive resources. *Psychonomic Bulletin & Review*. 2018. Vol. 25 (1). P. 322-349.
71. Neumann J., Morgenstern O. Theory of Games and Economic Behavior: 60th Anniversary Commemorative Edition. Princeton, NJ: Princeton University Press. 2017. 776 p.
72. Plutchik R. The evolutionary basis of emotional behavior. *The nature of emotion* /Ed. Arnold M.B. Baltimore, 1968. 397 p.
73. Simon H.A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture. *American Economic Review*, 1978. Vol. 68 (2). P. 1-16. URL: <https://www.jstor.org/stable/1816653> (дата звернення: 24.11.2025)
74. Simon H. Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions. Harper Collins Publishers, 2018. 267 p.
75. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992. Vol. 5. P. 297-323.

## ДОДАТКИ

### Додаток А. Бланки психодіагностичних методик

#### *Методика «Мельбурнський опитувальник прийняття рішень»*

*(Л. Манн, П. Барнетт, М. Редфорд, С. Форд)*

#### *Бланк запитань*

<i>Коли я приймаю рішення то...</i>	<i>Так</i>	<i>Іноді</i>	<i>Ні</i>
У мене виникає відчуття, ніби мені шалено не вистачає часу.			
Я волію розглядати всі альтернативи.			
Я волію залишати ухвалення рішень іншим людям.			
Я намагаюся знайти недоліки у всіх альтернативах.			
Я витрачаю багато часу на дрібні справи, перш ніж приступаю до прийняття основного рішення.			
Я обмірковую найкращий спосіб виконання рішення.			
Навіть після ухвалення рішення я відкладаю на потім його виконання.			
При прийнятті рішень я волію збирати велику кількість інформації.			
Я уникаю приймати рішення.			
Коли мені потрібно ухвалити рішення, я чекаю довгий час перед тим, як почати про нього думати.			
Мені не подобається брати на себе відповідальність за ухвалення рішень.			
Я намагаюся мати чітке уявлення про свої цілі перед тим, як зробити вибір.			
Можливість того, що якась дрібниця піде «не за планом» змушує мене різко змінити рішення.			

Якщо рішення може бути прийняте мною чи іншою людиною, я дам іншій людині це зробити.			
Коли я стикаюся з важкою проблемою, я зазвичай песимістичний щодо можливості знайти гарне рішення.			
Я ретельно все обмірковую перед тим, як зробити вибір.			
Я не ухвалюю рішення, поки в цьому немає гострої необхідності.			
Я відкладаю прийняття рішень до останнього моменту.			
Я волію, щоб рішення приймалися тими, хто більш інформований, ніж я.			
Після того, як я прийняв рішення, я витрачаю багато часу, переконуючи себе, що воно було правильним.			
Я відкладаю прийняття рішень.			
У мене виникає відчуття, ніби мені шалено не вистачає часу.			

*Ключ до методики*

Пильність	2, 4, 6, 8, 12, 16
Уникнення	3, 9, 11, 14, 17, 19
Прокрастинація	5, 7, 10, 18, 21
Надпильність	1, 13, 15, 20, 22

**Методика «Особистісні чинники прийняття рішень» (ОФР-25)**

**(в описі І. Петровської)**

*Текст опитувальника*

1. Під час підготовки до контрольної роботи (іспиту, звіту тощо) я намагаюся отримати всю інформацію, всі необхідні знання.
2. Під час розв'язання проблеми я обмірковую й оцінюю всі можливі варіанти, навіть якщо якісь із них нереальні або неприйнятні.
3. Саме дії, а не роздуми, допомагають мені досягти бажаних результатів.
4. У ситуаціях, що потребують рішення, я завжди буваю так захоплений або розчарований справою, що вибір мене не ускладнює.
5. Я можу стверджувати або заперечувати тільки те, про що точно обізнаний.
6. Я обережний у своїх планах і діях.
7. Я неохоче ставлю на карту що-небудь, волю діяти напевно.
8. Я завжди дбаю про ретельність і точність у своїх планах і діях.
9. Я боязкий.
10. Я приймаю рішення не навмання, а тільки після ґрунтовних роздумів.
11. Я дію згідно з девізом: «Не знаючи броду, не лізь у воду».
12. Я вважаю за краще неодноразово обмірковувати рішення, щоб не зробити помилки.
13. Я охоче і сміливо йду на великий ризик.
14. Тільки усвідомивши правильність основ своєї дії, я приймаю рішення.
15. Я висловлюю свою думку, навіть якщо більшість інших людей займають протилежну позицію.
16. На роботу, яка здається мені цікавою, я наважуюся навіть тоді, коли мені не ясно, чи впораюся я з нею.
17. Я легко заговорюю і з незнайомими людьми, з якими хотів би вступити в розмову.
18. Я охоче замінив би свого начальника, щоб показати, чого я можу досягти, навіть ризикуючи наробити помилок.
19. Я не ухвалюю рішення, поки не обдумаю всіх його наслідків.
20. Мене обтяжувала б ситуація самотійного ведення переговорів.
21. Навіть якщо я знаю, що мої шанси невеликі, я все одно намагаюся щастя.
22. У ситуації невизначеності вибору я все ж схильний укласти угоду.

23. Мені не складає труднощів ухвалювати самостійні рішення в будь-яких умовах.

24. Я довіряю партнеру тільки в тому випадку, якщо маю про нього досить повну інформацію.

25. До успіху в справах мене приводить швидше невтомність спроб, ніж скрупульозність розрахунків.

*Ключ і процентильні шкали*

До шкали «раціональність» належать такі пункти опитувальника:	1,2,5,6,8,9,10,11,12,14,19,24.
До шкали «готовність до ризику» належать пункти:	3,4,7 (з інвертованим значенням), 13,15,16,17,18,20 (з інвертованим значенням), 21,22,23,25.

Під час підрахунку «сірих» балів пункти для кожної шкали підсумовуються (у двох зазначених випадках - пункти 7 і 20 інвертуються, тобто беруться з протилежним знаком).

*Нормативні дані у вигляді процентильних шкал*

<i>Процентилі</i>	<i>Сирі бали</i>	
	<i>Раціональність</i>	<i>Готовність до ризику</i>
P <sub>0</sub>	-11,5	-10,5
P <sub>10</sub>	-4,6	-4,4
P <sub>20</sub>	-1,8	-2,9
P <sub>25</sub>	-0,2	-2,1
P <sub>30</sub>	0,9	-1,3
P <sub>40</sub>	2,9	-0,3
P <sub>50</sub>	3,8	0,5
P <sub>60</sub>	5,1	1,4
P <sub>70</sub>	6,6	2,6
P <sub>75</sub>	7,9	3,8
P <sub>80</sub>	8,8	4,7
P <sub>90</sub>	10,2	6,9
P <sub>100</sub>	12,5	10,5

*Методика «Виявлення психологічних особливостей прийняття рішень  
(за Д. Канеманом)*

*Текст опитувальника*

1. Ваша стать?  
Чоловіча  
Жіноча
2. Ваш вік?  
22-25  
26-30  
31-35  
36-64
3. Ваша освіта?  
Середньо-спеціальна  
Вища
4. Назвіть не замислюючись назву закладу швидкого харчування  
McDonalds  
Полтавська Галушка  
KFC  
Інша відповідь
5. Дайте відповідь на запитання «скільки тварин кожного виду з собою на ковчег взяв Мойсей?».  
По парі  
Інша відповідь
6. Чи ви купуєте акційний товар, кількість якого в одному чеку обмежена?  
Так  
Ні
7. Якщо три різні сорти вина куплених вами раніше вам сподобалися, то яка ймовірність вибору вами хороших сортів вина у майбутньому?  
Велика  
Мала
8. Якщо ви тричі виграли в лотерею, то яка ймовірність виграти вчетверте?

Велика

Мала

9. Чи впливає покарання за низький результат, його поліпшення у майбутньому?

Так

Ні

10. У якому випадку ви б найімовірніше застрахували своє життя?

Далекий переліт

Автобусний тур

11. Який із цих товарів ви найімовірніше придбали?

Ручка преміум класу

Дорога ручка + ручка економ класу

12. Як би ви вчинили найімовірніше?

Продовжував би інвестувати у малоперспективний бізнес

Оголосив би малоперспективний бізнес банкрутом і почав би новий

13. Чи вважаєте ви себе загалом здібнішим за своїх колег?

Так

Ні

14. Чи вважаєте ви, що загалом хороші люди, хороші у всьому?

Так

Ні

15. На який з варіантів гри ви швидше погодитесь?

10% ймовірності виграти 95 \$

90% ймовірності програти 5 \$

16. Який із фактів вас вражає більше?

Щороку душевнохворі вбивають 1 тис. осіб

Ризик смерті від рук душевнохворого дорівнює 0,00036%

17. Виберіть варіант, який задовольняє Вас більше:

60 років щасливого життя, наповненого яскравими моментами

60 років щасливого життя, наповненого яскравими моментами + 5

задовільних років із проблемами зі здоров'ям.

*«Дослідження емоційної спрямованості особистості» (за Б. Додоновим)*

*Перелік переживань*

1. Почуття надзвичайного, таємничого, незвіданого, що з'являється в незнайомій обстановці, місцевості.
2. Радісне хвилювання, нетерпіння при придбанні нових речей, предметів колекціонування, задоволення від думки, що незабаром їх стане ще більше.
3. Радісне порушення, підйом, захопленість, коли робота йде добре, коли бачиш, що домагаєшся успішних результатів.
4. Задоволення, гордість, підйом духу, коли можеш довести свою цінність як особистості або переваги над суперниками, коли тобою щиро захоплюються.
5. Веселощі, безтурботність, гарне фізичне самопочуття, насолода смачною їжею, відпочинком, невимушеною обстановкою, безпекою й безтурботністю життя.
6. Почуття радості й задоволення, коли вдається зробити що-небудь гарне для дорогих тобі людей.
7. Гарячий інтерес, насолода при пізнанні нового, при знайомстві з різючими науковими фактами, радість і глибоке задоволення при осягненні суті явища, підтверженні Ваших здогадів і пропозицій.
8. Бойове збудження, почуття ризику, захоплення ним, азарт, гострі відчуття в хвилини боротьби, небезпеки.
9. Радість, гарний настрій, симпатія, вдячність, коли бачиш дружбу і взаєморозуміння, коли сам отримуєш допомогу і схвалення з боку інших людей.
10. Своєрідне солодке почуття, що виникає при сприйнятті природи і музики, віршів, інших творів мистецтва.

## Додаток Б. Первинні дані психодіагностики

### *Первинні дані дослідження за методикою «Мельбурнський опитувальник прийняття рішень» (Л. Манн, П. Барнетт, М. Редфорд, С. Форд)*

#### *Первинні дані жінок*

Запитання	Кількість жінок, які відповіли «Так»	Кількість жінок, які відповіли «Іноді»	Кількість жінок, які відповіли «Ні»
Я ретельно обмірковую всі можливі варіанти	1	26	3
Я часто відкладаю прийняття важливих рішень	0	18	12
Я намагаюся уникати ситуацій, коли потрібно приймати рішення	0	23	7
Я часто відчуваю тривогу перед прийняттям рішення	0	20	10
Я швидко приймаю рішення, щоб позбутися стресу	0	25	5
Я намагаюся зібрати якомога більше інформації, перш ніж приймати рішення	1	24	5
Я часто відчуваю, що не можу прийняти правильне рішення	2	23	5
Я схильна до імпульсивних рішень	3	22	5
Я відчуваю, що час, витрачений на прийняття рішення, є марним	4	21	5
Я намагаюся знайти ідеальне рішення, навіть якщо це займає багато часу	2	23	5
Мені важко зосередитися, коли я приймаю рішення	3	22	5
Я часто зміню свою думку після прийняття рішення	2	23	5
Я відчуваю, що інші люди краще знають, як мені приймати рішення	1	24	5
Я часто відкладаю прийняття рішень, поки не стане занадто пізно	3	22	5
Я відчуваю, що прийняття рішень - це дуже складна справа	2	23	5

## Первинні дані чоловіків

Запитання (приклад)	Кількість чоловіків, які відповіли «Так»	Кількість чоловіків, які відповіли «Іноді»	Кількість чоловіків, які відповіли «Ні»
Я ретельно обмірковую всі можливі варіанти	3	27	0
Я часто відкладаю прийняття важливих рішень	15	15	0
Я намагаюся уникати ситуацій, коли потрібно приймати рішення	5	25	0
Я часто відчуваю тривогу перед прийняттям рішення	15	15	0
Я швидко приймаю рішення, щоб позбутися стресу	7	23	0
Я намагаюся зібрати якомога більше інформації, перш ніж приймати рішення	5	25	0
Я часто відчуваю, що не можу прийняти правильне рішення	8	22	0
Я схильний до імпульсивних рішень	9	21	0
Я відчуваю, що час, витрачений на прийняття рішення, є марним	10	20	0
Я намагаюся знайти ідеальне рішення, навіть якщо це займає багато часу	8	22	0
Мені важко зосередитися, коли я приймаю рішення	9	21	0
Я часто зміню свою думку після прийняття рішення	8	22	0
Я відчуваю, що інші люди краще знають, як мені приймати рішення	5	25	0
Я часто відкладаю прийняття рішень, поки не стане занадто пізно	9	21	0
Я відчуваю, що прийняття рішень - це дуже складна справа	8	22	0

**Первинні дані дослідження за опитувальником «Особистісні чинники прийняття рішень» (ОФР-25) (в описі І. Петровської)**

<b>№</b>	<b>Стать</b>	<b>Рівень раціональності</b>	<b>Рівень готовності до ризику</b>
1	Чоловік	Низький	Низький
2	Чоловік	Низький	Середній
3	Чоловік	Низький	Середній
4	Чоловік	Низький	Низький
5	Чоловік	Низький	Низький
6	Чоловік	Низький	Середній
7	Чоловік	Низький	Низький
8	Чоловік	Низький	Середній
9	Чоловік	Низький	Середній
10	Чоловік	Низький	Низький
11	Чоловік	Низький	Середній
12	Чоловік	Низький	Низький
13	Чоловік	Низький	Низький
14	Чоловік	Низький	Середній
15	Чоловік	Середній	Середній
16	Чоловік	Середній	Середній
17	Чоловік	Середній	Низький
18	Чоловік	Середній	Середній
19	Чоловік	Середній	Середній
20	Чоловік	Середній	Низький
21	Чоловік	Середній	Середній
22	Чоловік	Середній	Низький
23	Чоловік	Середній	Середній
24	Чоловік	Середній	Середній
25	Чоловік	Середній	Середній
26	Чоловік	Середній	Низький
27	Чоловік	Середній	Середній
28	Чоловік	Середній	Середній
29	Чоловік	Середній	Низький
30	Чоловік	Високий	Середній
31	Жінка	Низький	Низький
32	Жінка	Низький	Низький
33	Жінка	Низький	Низький
34	Жінка	Низький	Низький
35	Жінка	Низький	Середній
36	Жінка	Низький	Низький
37	Жінка	Низький	Низький

38	Жінка	Низький	Низький
39	Жінка	Низький	Середній
40	Жінка	Низький	Низький
41	Жінка	Низький	Низький
42	Жінка	Низький	Низький
43	Жінка	Низький	Низький
44	Жінка	Низький	Низький
45	Жінка	Середній	Низький
46	Жінка	Середній	Середній
47	Жінка	Середній	Низький
48	Жінка	Середній	Низький
49	Жінка	Середній	Низький
50	Жінка	Середній	Низький
51	Жінка	Середній	Середній
52	Жінка	Середній	Низький
53	Жінка	Середній	Середній
54	Жінка	Середній	Низький
55	Жінка	Середній	Низький
56	Жінка	Середній	Низький
57	Жінка	Середній	Середній
58	Жінка	Середній	Низький
59	Жінка	Середній	Низький
60	Жінка	Високий	Середній

**Первинні дані дослідження за методикою «Виявлення психологічних особливостей прийняття рішень» (за Д. Канеманом)**

№	Стать	Заклад швидкого харчування	Логічне мислення	Акційний товар	Інвестування	Впевненість у собі	Пріоритети у житті
1	Чоловік	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
2	Чоловік	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
3	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
4	Чоловік	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
5	Чоловік	KFC	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
6	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
7	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
8	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
9	Чоловік	KFC	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
10	Чоловік	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
11	Чоловік	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
12	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
13	Чоловік	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
14	Чоловік	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
15	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
16	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
17	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
18	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
19	Чоловік	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
20	Чоловік	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
21	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
22	Чоловік	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
23	Чоловік	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
24	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
25	Чоловік	KFC	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
26	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
27	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
28	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
29	Чоловік	McDonalds	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60

30	Чоловік	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
31	Жінка	KFC	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
32	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
33	Жінка	McDonalds	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
34	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
35	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Так	60+5
36	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
37	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
38	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
39	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
40	Жінка	KFC	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
41	Жінка	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
42	Жінка	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
43	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
44	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
45	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
46	Жінка	KFC	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
47	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
48	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
49	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
50	Жінка	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
51	Жінка	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
52	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
53	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
54	Жінка	KFC	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
55	Жінка	McDonalds	Правильна	Ні	Інвестувати	Так	60+5
56	Жінка	McDonalds	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
57	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
58	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
59	Жінка	Полтавська Галушка	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60
60	Жінка	KFC	Неправильна	Так	Банкрутство	Ні	60

**Первинні дані дослідження за методикою «Дослідження емоційної спрямованості особистості» (за Б. Додоновим)**

№	Емоції									
	Альтруїстичні	Комунікативні	Глоричні	Практичні	Пугнічні	Романтичні	Акзигитивні	Гедоністичні	Гностичні	Естетичні
1.	1	2	4	5	3	7	9	10	8	6
2.	7	6	1	8	10	2	3	5	4	9
3.	4	1	3	5	10	2	6	8	7	9
4.	4	6	7	1	3	5	9	10	2	8
5.	3	7	8	9	1	2	4	5	6	10
6.	2	4	7	8	6	1	3	5	10	9
7.	4	2	6	7	10	9	1	3	8	5
8.	2	3	5	10	9	7	8	1	4	6
9.	7	6	1	8	10	2	3	5	4	9
10.	10	2	3	4	5	8	9	6	1	7
11.	4	2	6	7	10	9	1	3	8	5
12.	4	6	7	1	3	5	9	10	2	8
13.	9	6	10	5	2	3	4	6	8	1
14.	4	2	6	7	10	9	1	3	8	5
15.	1	2	4	5	3	7	9	10	8	6
16.	10	2	3	4	5	8	9	6	1	7
17.	4	2	6	7	10	9	1	3	8	5
18.	7	6	1	8	10	2	3	5	4	9
19.	4	2	6	7	10	9	1	3	8	5
20.	4	6	7	1	3	5	9	10	2	8
21.	4	2	6	7	10	9	1	3	8	5
22.	3	7	8	9	1	2	4	5	6	10
23.	2	3	5	10	9	7	8	1	4	6
24.	2	4	7	8	6	1	3	5	10	9
25.	4	6	7	1	3	5	9	10	2	8
26.	7	6	1	8	10	2	3	5	4	9
27.	10	2	3	4	5	8	9	6	1	7
28.	2	3	5	10	9	7	8	1	4	6
29.	4	1	3	5	10	2	6	8	7	9
30.	4	2	6	7	10	9	1	3	8	5

31.	1	2	4	5	3	7	9	10	8	6
32.	9	6	10	5	2	3	4	6	8	1
33.	4	6	7	1	3	5	9	10	2	8
34.	2	3	5	10	9	7	8	1	4	6
35.	2	4	7	8	6	1	3	5	10	9
36.	10	2	3	4	5	8	9	6	1	7
37.	4	2	6	7	10	9	1	3	8	5
38.	9	6	10	5	2	3	4	6	8	1
39.	4	6	7	1	3	5	9	10	2	8
40.	2	3	5	10	9	7	8	1	4	6
41.	7	6	1	8	10	2	3	5	4	9
42.	9	6	10	5	2	3	4	6	8	1
43.	3	7	8	9	1	2	4	5	6	10
44.	10	2	3	4	5	8	9	6	1	7
45.	7	6	1	8	10	2	3	5	4	9
46.	2	3	5	10	9	7	8	1	4	6
47.	4	2	6	7	10	9	1	3	8	5
48.	1	2	4	5	3	7	9	10	8	6
49.	4	2	6	7	10	9	1	3	8	5
50.	4	6	7	1	3	5	9	10	2	8
51.	9	6	10	5	2	3	4	6	8	1
52.	4	6	7	1	3	5	9	10	2	8
53.	2	3	5	10	9	7	8	1	4	6
54.	2	4	7	8	6	1	3	5	10	9
55.	10	2	3	4	5	8	9	6	1	7
56.	4	2	6	7	10	9	1	3	8	5
57.	9	6	10	5	2	3	4	6	8	1
58.	4	6	7	1	3	5	9	10	2	8
59.	2	3	5	10	9	7	8	1	4	6
60.	7	6	1	8	10	2	3	5	4	9