

УДК 159.9

Левкина Е.А.,

студент

3 курс, факультет «Психологии»

Институт социально-гуманитарных инноваций и массмедиа

Оренбургский Государственный Университет

Россия, г. Оренбург

Научный руководитель: Козловская Т.Н.

Доцент, доцент кафедры общей психологии и психологии личности

Оренбургский Государственный Университет

Россия, г. Оренбург

РОЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНО-ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ

***Аннотация:** Статья посвящена проблеме принятия решения. Работа состоит из двух частей: в первой части представлено теоретическое обоснование проблемы, описаны основы для изучения данной проблемы и рассмотрены взгляды различных ученых на эту тему. Вторая часть посвящена планированию и организации эмпирического исследования на выявление взаимосвязи между индивидуально-личностными особенностями человека и готовностью пойти на риск. Также рассматривалась и скорость принятия решения у людей с различными индивидуально-личностными особенностями.*

***Ключевые слова:** процесс принятия решения, индивидуально-личностные особенности, риск, тип нервной системы.*

***Annotation:** The article is devoted to the problem of decision-making. The work consists of two parts: the first part presents the theoretical justification of the problem, describes the basics for studying this problem and examines the views of*

various scientists on this topic. The second part is devoted to planning and organizing an empirical study to identify the relationship between individual and personal characteristics of a person and willingness to take risks. The speed of decision-making in people with various individual and personal characteristics was also considered.

Key words: *decision-making process, individual and personal characteristics, risk, type of nervous system.*

Проблема принятия решения является одной из главных проблем в современной психологии как в теоритическом, так и в эмпирическом плане. Это связано с тем, что процесс принятия решения является ключевым моментом в структуре не только отдельных психических процессов, но и всего поведения и деятельности в целом, поскольку субъект всегда стоит перед задачей выбора из некоторого числа альтернатив или возможностей. Также принятие решения является важным компонентом в различных сферах практической деятельности: политике, бизнесе, юриспруденции и т.д., причем во всех случаях субъектом принятия решения выступает конкретный человек с его индивидуально-личностными особенностями, либо группа людей. Процесс принятия решения – это особый вид психической деятельности людей, направленный на выбор способа достижения поставленной цели.

В реальной жизни наблюдается большая разница между людьми в вопросе принятия решений. Это связано с индивидуально-личностными особенностями человека. Например, одни люди педантичны и пунктуальны. Они будут вьедливо собирать информацию и все тщательно взвешивать, другие — импульсивны и не склонны к длительной и углубленной аналитической работе, третьи рассматривают процесс принятия решений как удобную возможность показать "кто тут главный", а четвертые панически боятся принимать решения, стремясь переложить эту неприятную для них

процедуру на плечи других людей. Каждые из этих индивидуально-личностных качеств радикально влияют на процесс принятия решения.

Данная тема решает, прежде всего, такую важную задачу как влияние индивидуально-личностных качеств на принятие решения.

Итак, **целью исследования** было изучение взаимосвязи между процессом принятия решения и индивидуально-личностными качествами человека.

Объектом исследования выступал процесс принятия решения.

Предмет исследования: взаимосвязь процесса принятия решения и индивидуально-личностных качеств человека.

Методологическая основа:

- подходы к психологии принятия решений (П.К. Анохин, А.В. Карпов, Ю. Козелецкий, Т.В. Корнилова, D. Kahneman, A. Nversky и др.);

- достижения в области тендерных и половых исследований (Т.В. Бендас, Ш. Берн, И.В. Грошев, В.Е. Каган, И.С. Клецина, И.С. Кон и др.).

Тип нервной системы - совокупность врождённых свойств нервной системы (силы, уравновешенности, подвижности), определяющих индивидуальные особенности высшей нервной деятельности и характер взаимодействия организма с окружающей средой [3].

Философы древней Греции отмечали внешние различия в поведении людей. Эти различия связаны именно с динамикой поведения человека. Кто-то, выполняет работу очень быстро, энергично. Другому требуется значительно больше времени для выполнения того же объема работы. И эмоциональные проявления у каждого человека имеют свои особенности. Так, одни люди бурно реагируют на внешние воздействия, другие воспринимают их спокойно.

Динамические особенности психики занимают важное место в индивидуально-психологических различиях между людьми. Различия по динамическим особенностям проявляются в общей активности индивида, в его

моторике и эмоциональности. От особенностей воспитательных установок, привычек, от ситуации могут во многом зависеть динамические проявления человека. Однако индивидуальные различия имеют и свою врожденную основу. Эти различия проявляются как в поведении, так и в деятельности с особым постоянством. Следует отметить, что особенности психических динамических процессов начинают проявляться с раннего возраста.

Научное объяснение природы врожденных свойств нервной системы дал академик И.П. Павлов в учении об основных свойствах нервной системы. Он выделил три следующих основных свойства:

- 1) силу процесса возбуждения и торможения, зависящую от работоспособности нервных клеток;
- 2) уравновешенность нервной системы, т.е. степень соответствия силы возбуждения силе торможения (или их баланс);
- 3) подвижность нервных процессов, т.е. скорость смены возбуждения торможением, и наоборот [2].

И.П. Павлов выяснил, что темперамент зависит именно от сочетания этих свойств, а не от каждого свойства по отдельности. Такое сочетание он назвал типом нервной системы.

И.П. Павлов различал четыре основных типа нервной системы:

- сильный, неуравновешенный (с преобладанием процесса возбуждения);
- сильный, уравновешенный, подвижный;
- сильный, уравновешенный, инертный;
- слабый.

Выявленные И.П. Павловым основные комбинации свойств, или типов, нервной системы, от которых зависит темперамент, являются общими для человека и животных. Поэтому они получили название общих типов. Эти общие типы нервной системы лежат в основе четырех традиционных типов темперамента: холерического, сангвинического, флегматического и

меланхолического, которые достаточно выражаются уже в школьном возрасте [3].

Уравновешенный тип нервной системы: сангвиник/флегматик

Характерные качества личности:

Общительность, контактность, разговорчивость, отзывчивость, непринужденность, жизнерадостность, беззаботность, инициативность (сангвиник).

Пассивность, осмотрительность, рассудительность, доброжелательность, миролюбивость, управляемость, надежность, спокойствие (флегматик).

Неуравновешенный тип нервной системы: меланхолик/холерик

Характерные качества личности:

Тревожность, ригидность, склонность к рассуждениям, пессимистичность, сдержанность, необщительность (меланхолик).

Активность, чувствительность, беспокойность, агрессивность, возбудимость, импульсивность, оптимистичность, изменчивость, непостоянность (холерик).

Принятие решений – это процесс идентификации альтернатив и выбора среди них, основанный на ценностях и предпочтениях того, кто принимает решение. Некоторые ученые преследовали цель доказать, что принципы нормативной теории выбора в условиях неопределенности и риска постоянно нарушаются самим лицом, принимающим решения [2].

До определенного момента, такие своеобразные нападения на основные постулаты теоретического анализа совершали экономисты при помощи четких рассуждений и выводов, которые очень сложно проигнорировать. В конечном итоге, проводимые экономистами исследования положили начало изменениям главенствующих взглядов. Начался процесс переориентации усилий исследователей на объяснение полученных результатов путем внесения

изменений в саму нормативную теорию принятия решений [6].

А во второй половине 20-го века представители молодой на тот момент когнитивной психологии пришли на помощь экономистам в решении поставленных проблем теории выбора. Среди них необходимо выделить представителей следующих школ психологии:

- Американская школа - У. Эдвардс, Р. Льюс, С. Лихтенштейн, Б. Фисхофф, П. Словиц;

- Израильская школа - разработчики экспериментальных методов А. Тверски, Д. Канеман;

- Польская школа - Ю. Козелецкий, Р. Кетлинский, В. Гомульский;

Большой вклад в теорию принятия решений внес Герберт Александр Саймон (1916-2001). С самых первых работ внимание Г. Саймона было приковано к изучению процессов принятия решений, которые, по его мнению, составляют сущность управленческой деятельности и равнозначны понятию «менеджмент». На основе проведенных исследований Г. Саймон выделил три главных стадии процесса принятия решений:

1

Поиск оснований для принятия решений.

2

Анализ возможных вариантов деятельности.

3 Принятие управленческого решения и его реализация.

Саймон признавал, что теория управления в значительной степени является теорией принятия решений человеком и как таковая должна основываться как на экономике, так и на психологии [7].

Для решения нашей проблемы мы принимали следующие гипотезы:

1 Скорость принятия решения у людей с уравновешенным типом нервной системы будет выше, чем у людей с неуравновешенным типом нервной системы.

2 Люди с уравновешенным типом нервной системы чаще готовы пойти на риск, чем люди с неуравновешенным типом нервной системы.

На первом этапе была проведена диагностика определения у уравновешенности/неуравновешенности нервной системы с помощью методики Айзенка.

В результате проведенной диагностики мы получили две подгруппы. В первой подгруппе уравновешенный тип нервной системы - 17 респондентов, во второй подгруппе – неуравновешенный тип нервной системы - 25 респондентов.

На втором этапе каждой подгруппе предлагалось решить одну задачу.

Выберите подходящий вам вариант:

А. Выиграть 550 долларов с вероятностью 25% и проиграть 750 долларов с вероятностью 5%.

Б. Выиграть 200 долларов с вероятностью 5% и не получить ничего с вероятностью 65%.

При анализе полученных результатов можно определить, что респонденты из 1 группы (уравновешенный тип нервной системы) чаще выбирали вариант А ($\Sigma = 12$), чем респонденты 2 группы ($\Sigma = 7$). Преобладающим способом принятия решения у респондентов 1 группы было желание рискнуть и процентное соотношение выигрыша и проигрыша. У респондентов 2 группы преобладающим способом принятия решения было нежелание проигрывать и тратить деньги. Также, время принятия решения у респондентов 2 группы заметно больше, чем у респондентов 1 группы. Респонденты второй группы чаще отказывались от риска. Если в 1 группе таких было 5 человек, то во второй 18 человек.

Целью исследования было изучение взаимосвязи между процессом принятия решения и индивидуально-личностными качествами человека. Для этого мы использовали статистический критерий вычисления сопряженности для 4-клеточных таблиц.

$$\varphi = \frac{|12 \times 18 - 5 \times 7|}{\sqrt{(12+5)(7+18)(12+7)(5+18)}} = \frac{216-35}{\sqrt{17 \times 25 \times 19 \times 23}} = \frac{181}{\sqrt{185725}} = \frac{181}{431} = 0,42$$

Зная критические величины для разных уровней значимости при $df=1$, мы вывели следующий принцип принятия гипотез:

В нашем случае $\chi^2_{\text{эмп}} = 42 \times 0,42^2 = 7,4$.
 $\chi^2_{\text{эмп}} > \chi^2_{\text{крит}} (p \leq 0,05)$, следовательно, принимается H_1 .

Таким образом, на уровне статистической значимости установлено наличие связи между типом нервной системы и готовностью рискнуть.

Список использованных источников:

- 1 Абульханова-Славская К.А. Деятельность и психология личности. М.: Наука, 1980.
- 2 Гурова Л.Л. Психологический анализ решения задач. Воронеж, 1976.
- 3 Желтое М.П. Проблемы принятия решений в практике повседневности. Автореф. дис. на соискание ученой степени канд. философ, наук. Чебоксары, 2001.
- 4 Кочетков В.В., Скотникова И.Г. Индивидуально-психологические проблемы принятия решений, 1993.