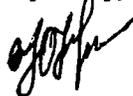


0-761647

*На правах рукописи*



**Кузнецова Юлия Николаевна**

**ЦЕННОСТНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СОДЕРЖАНИЯ  
ПРИНИМАЕМЫХ ЛИЧНОСТЬЮ РЕШЕНИЙ**

Специальность 19.00.05 – социальная психология

**АВТОРЕФЕРАТ**  
диссертации на соискание ученой степени  
кандидата психологических наук

Казань – 2007

Работа выполнена в лаборатории психологии Института педагогики и психологии профессионального образования Российской академии образования

Научный руководитель: доктор психологических наук  
**Алишев Булат Саямович**

Официальные оппоненты: доктор психологических наук, профессор  
**Леонов Николай Ильич**  
Кандидат психологических наук, доцент  
**Вагапова Наталия Александровна**

Ведущая организация: ГОУ ВПО «Ярославский государственный университет им. П.Демидова»

Защита состоится «27» февраля 2007 г. в 10 часов на заседании диссертационного совета Д 008. 012. 01 по защите диссертаций на соискание ученой степени доктора педагогических наук и доктора психологических наук при Институте педагогики и психологии профессионального образования Российской академии образования по адресу: 420039, г. Казань, ул. Исаева, д. 12. Тел.: (843) 542-63-24

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Института педагогики и психологии профессионального образования РАО

Автореферат разослан « 27» января 2007 г.

Ученый секретарь  
диссертационного совета



А.Р. Масалимова

НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА КГУ



0000288138

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

**Актуальность исследования.** Проблемы, связанные с процессами принятия решений (decision making), относятся к числу важнейших для наук, занимающихся человеком и обществом. Это объясняется тем местом, которое они занимают в общей регуляции деятельности индивидуального субъекта, социальных групп и общества в целом. С одной стороны, принятие решения является ментальным актом, и в этом аспекте оказывается внутренним, когнитивным процессом. С другой стороны, оно непосредственно предшествует предметной деятельности и, следовательно, становится тем, что соединяет ментальное и внешне деятельностное. Таким образом, можно сказать, что жизнь каждого человека, целых групп, обществ и культур зависит от того, какие будут приняты ими решения. Если говорить об отдельной личности, то, начиная с раннего возраста, она ежедневно принимает различные решения, и, чем старше она становится, тем более важными они являются, тем большее влияние каждое из них на ее собственное будущее.

Таким образом, практическая, самой жизнью обусловленная актуальность изучения проблем принятия решений, не вызывает никаких сомнений. Очевидно, что их изучение в рамках психологической науки предполагает внимание к двум важнейшим вопросам. Во-первых, речь должна идти о психологических механизмах принятия решения (процессуальная сторона вопроса), во-вторых, – о том, какие и почему принимаются решения (содержательная сторона вопроса).

Процессуальный аспект проблемы принятия решений давно и плодотворно изучается, причем, не только психологами. В этой области известны работы, выполненные зарубежными и отечественными математиками, экономистами, специалистами по системному анализу (М. Алле, О.С. Анисимов, Э.И. Вилкас, В.В. Власов, Л.Г. Евланов, В.И. Жуковский и В.С. Молоствов, В.И. Иваненко и В.А. Лабковский, Р.Л. Кини, А.Ф. Кононенко, А.Д. Халезов и В.В. Чумаков, О.И. Ларичев, И.М. Макаров, К. Райнни, Х. Райфа, Т.Л. Саати, В.М. Сергеев и В.Л. Цымбурский, Э.А. Смирнов, Р.И. Трухаев, П. Фишберн, W. Samuelson и R. Zechhaiser, H. Simon и H. March и др.). Имеется также целый ряд получивших широкое признание психологических исследований процессов принятия решений (П.К. Анохин, В.В. Голубинов и Ю.М. Забродин, Д.Н. Завалишина, В.П. Зинченко, В.В. Знаков, Д. Канеман и А. Тверски, А.В. Карпов, Ю. Козелецкий, Т.В. Корнилова, Ю.Н. Кулюткин, Б.Ф. Ломов, С. Плаус, И.Г. Скотникова, В.А. Терехов, М.Н. Bazerman, H. Einborn и R. Hogarth, R. Goldsmith и N. Sahlin, I.L. Janis и L. Mann, J. Kuhl, B.A. Mellers, A. Schwartz и D.J. Cooke, P. Slovic и др.).

Гораздо меньше внимание в современной науке уделяется содержательной стороне принимаемых людьми решений. Очевидно, что оно обусловлено взаимодействием ситуативных и личностных факторов. Любая ситуация характеризуется набором некоторых параметров, которые ограничивают возможность выбора решения (по этой причине человек в нормальном

состоянии останавливается перед обрывом и не делает шага вперед). Однако ситуация только ограничивает, но не устраняет выбор. Некоторые возможные варианты решения всегда имеются, и их выбор зависит уже от личностных особенностей. К сожалению, сегодня имеются лишь отдельные исследования, в которых рассматривается влияние психологических особенностей личности на содержание принимаемых ею решений. Одной из немногих является, в частности, давняя работа Ю.М. Жукова, в которой рассматривались некоторые аспекты влияния ценностей на принимаемые решения.

Такое положение выглядит несколько странным, если учесть, что именно содержательная сторона решений наиболее важна, с точки зрения различных сфер практики людей. Речь идет не только о политике и экономике, в которых это очевидно, но и о других сферах. Самые разнообразные решения принимаются людьми непрерывно в обычных ситуациях бытового, профессионального, учебного взаимодействия, и они становятся причиной тех или иных действий и поступков. Поэтому необходимо изучать личностные факторы, обуславливающие выбор решения.

На основании всего выше сказанного нами была сформулирована проблема исследования, – влияют ли, и как влияют ценностные предпочтения личности на содержание принимаемых ею решений, а также существует ли связь между личностными свойствами и принимаемыми решениями?

**Цель исследования:** изучить влияние особенностей структуры ценностей личности на содержание принимаемых ею решений на уровне межличностных взаимодействий и определить связь содержания принимаемых решений с некоторыми свойствами личности.

**Объект исследования:** студенты высших учебных заведений (ВУЗ) в возрасте от 16 до 21 года.

**Предмет исследования:** взаимосвязь ценностных предпочтений и личностных свойств студентов ВУЗ с содержанием принимаемых решений в ситуациях межличностного взаимодействия.

**Гипотезы исследования:**

1. На содержание принимаемых студентами решений влияют особенности структуры их ценностей и их устойчивые личностные свойства.

2. Влияние ценностей и личностных черт на содержание принимаемых решений в большей степени выражено в том случае, когда принимаются "маргинальные", нестандартные решения, отличающиеся от типичных для ситуаций данного типа.

3. Влияние ценностей и личностных черт на содержание принимаемых решений усиливается в ситуациях, характеризующихся повышенной мерой неопределенности, и обусловленной этим невозможностью их однозначной интерпретации.

**Задачи исследования.**

1) изучить существующие в современной науке основные теоретические и эмпирические разработки по проблемам принятия решений и личностных ценностей:

2) разработать концептуальные аспекты исследования взаимосвязей между содержанием принимаемых решений и ценностными приоритетами личности;

3) разработать методику изучения содержания принимаемых личностью решений в неопределенных ситуациях межличностного взаимодействия;

4) выявить варианты принимаемых студентами решений в различных ситуациях межличностного взаимодействия;

5) изучить взаимосвязь между содержанием принимаемых ими решений, с одной стороны, и особенностями структуры их ценностей и личностных свойств, – с другой.

**Методологической и теоретической основами исследования** являются:

- современные общенаучные концепции и модели, описывающие процесс принятия решений в условиях риска и неопределенности (В.В. Власов, Л.Г. Евланов, В.И. Иваненко, Р.Л. Кини, А.Ф. Кононенко, О.И. Ларичев, И.М. Макаров, К. Райнио, Х. Райфа, Т.Л. Саати, Э.А. Смирнов, Р.И. Трухаев, П. Фишберн и др.);

- основные концепции и модели процесса принятия решений в современной психологии (П.К. Анохин, Д.Н. Завалишина, В.П. Зинченко, В.В. Знаков, Д. Канеман и А. Тверски, А.В. Карпов, Ю. Козелецкий, Ю.Н. Кулюткин, Б.Ф. Ломов, Г.В. Суходольский, В.Д. Шадриков и др.);

- результаты исследований и выводы отечественных и зарубежных психологов, полученные ими при исследовании связи личностных переменных и индивидуальных особенностей процессов принятия решений (Ю.М. Жуков, Ю.М. Забродин, Г.Е. Залесский, А.В. Карпов, Т.В. Корнилова, М.А. Котик, В.В. Кочетков, И.Г. Скотникова, Р.Б. Кэттел, Д. Роттер, П. Словиц и др.);

- теоретические идеи, связанные с разработкой проблемы ценностей и ценностной регуляции в психологии (Б.С. Алишев, М.И. Бобнева, С.С. Бубнова, А.Г. Здравомыслов, Д.А. Леонтьев, Н.И. Непомнящая, М.Г. Рогов, В.С. Собкин, В.А. Ядов и др.).

**Методы исследования.** Основными методами эмпирического исследования стали анкетирование, тестирование, методы математической статистики, качественный анализ результатов. Среди конкретных методик использовались: методика изучения структуры ценностей личности, разработанная и предложенная Б.С.Алишевым, многофакторный опросник 16 РР Р.Б.Кеттелла и авторская методика проективного типа для изучения содержания принимаемых решений. При статистической обработке данных использовался стандартный пакет программы Excel. Выборку исследования составили 324 студента высших учебных заведений г. Казани мужского и женского пола в возрасте от 16 до 22 лет.

### **Научная новизна исследования.**

1. На теоретическом уровне разработана идея, в соответствии с которой влияние ценностей и психологических свойств (черт) личности на содержание принимаемых решений в ситуациях межличностного взаимодействия меняется в зависимости от параметров самих этих ситуаций.

2. Разработана и апробирована авторская методика проективного типа для изучения содержания принимаемых решений в ситуациях межличностного взаимодействия в условиях неопределенности.

3. Эмпирически доказано наличие связей между ценностными приоритетами и психологическими свойствами личности, с одной стороны, и содержательными особенностями принимаемых ею решений в ситуациях межличностного взаимодействия, – с другой. Показано, что наиболее отчетливо эта связь проявляется в ситуациях, отличающихся неопределенностью, и в случае принятия личностью нестандартных, "маргинальных" решений.

**Теоретическая значимость исследования** состоит в том, что оно вносит вклад в развитие психологических теорий, описывающих процессы принятия решений. В работе получила развитие идея ценностного детерминирования этих процессов и влияния на них личностных характеристик субъекта деятельности. Полученные результаты имеют значение также для дальнейшего научного анализа целостного психологического механизма саморегуляции личности в деятельности.

### **Практическая значимость исследования:**

- полученные в исследовании данные могут использоваться для прогнозирования динамики межличностного взаимодействия между конкретными субъектами в их совместной деятельности в условиях неопределенности;

- результаты исследования могут использоваться в высших учебных заведениях в процессе преподавания различных социально-психологических курсов;

- разработанная авторская методика проективного типа может быть использована для научных и прикладных исследований в области изучения особенностей принятия решений в ситуациях межличностного взаимодействия;

- полученные результаты могут найти применение в работе практических психологов с лицами юношеского возраста.

**Достоверность и обоснованность результатов исследования** обеспечена разработкой и использованием комплекса методов, адекватных логике исследования; разработкой концептуальных положений исследования с опорой на общепризнанные в современной психологии методологические идеи; соблюдением требований к формированию выборки, использованием для эмпирической проверки гипотезы статистических методов обработки полученных данных.

### **Апробация и внедрение результатов исследования.**

Основные положения и результаты исследования докладывались на X Международной научно-практической конференции, посвященной 60-летию

Российской Академии образования “Гуманистические традиции и инновации в педагогике”, Казань, 2003 г.; на Всероссийской научно-практической конференции “Воспитательный потенциал учебных дисциплин предметной подготовки в формировании личности будущего учителя”, Казань, 2004 г.; на I Международной научно-практической конференции “Актуальные проблемы обеспечения прав и свобод человека и гражданина в современном мире”, Казань, 2005 г. Диссертация обсуждалась на заседаниях лаборатории психологии ИПП ПО РАО. Материалы диссертационного исследования используются при чтении лекций студентам Татарского государственного гуманитарно-педагогического университета. Результаты проведенных исследований отражены в 9 научных публикациях автора.

#### **На защиту выносятся.**

1. Теоретические положения, в рамках которых дается обоснование ценностной детерминации содержания принимаемых личностью решений в ситуациях межличностного взаимодействия и показывается, что выраженность этой детерминации меняется в зависимости от объективных параметров самих ситуаций.

2. Разработанная и апробированная авторская методика проективного типа для изучения особенностей процесса принятия решений в ситуациях межличностного взаимодействия в условиях неопределенности.

3. Результаты проведенного исследования, показывающие, что существуют связи между ценностными приоритетами личности, степенью выраженности некоторых ее психологических свойств и содержательными особенностями принятых ею решений в ситуациях межличностного взаимодействия в условиях неопределенности.

#### **Структура и объем работы.**

Диссертация содержит введение, три главы, заключение, библиографический список литературы (173 источника, из них 132 работы на русском языке и 41 работа на иностранных языках) и приложение. Основной текст диссертации изложен на 129 страницах, содержит 16 таблиц. Приложение включает 8 рисунков и 4 таблицы. Общий объем диссертации – 156 страниц.

### **ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ**

Во **введении** обосновывается актуальность исследования, определяются цель, предмет, объект, гипотеза, задачи и методы исследования. Обсуждаются научная новизна, теоретическая и практическая значимость работы, формулируются основные положения, выносимые на защиту.

В **первой главе** диссертации “Теоретические проблемы исследования процесса принятия решений” рассматриваются существующие в современной науке теоретические модели, описывающие процесс и механизмы принятия решений личностью.

Анализ специальной литературы (Р. Акофф, М. Алле, М. Де Грот, Р. Льюис, Г. Райфа, Г. Саймон, П.В. Авдулов, В.В. Власов, Л.Г. Евланов, О.И.

Ларичев, Р.И. Трухаев и др.) показывает, что первые теоретические модели процесса принятия решений представляли собой формализованные схемы, подчиняющиеся принципам математической логики. Главной чертой теоретических построений такого типа является намеренное исключение из процессов принятия решения субъективных факторов. Первая математическая модель основывалась на классической теории ожидаемой полезности. Еще одним формализованным подходом к построению моделей принятия решений стала теория оптимальных статистических решений. Третий подход связан с теорией игр, основной идеей которой является поиск равновесных решений в конфликтной ситуации.

Согласно этим моделям человек в идеале всегда действует строго рационально, то есть выбирает наиболее выгодный с математической точки зрения вариант решения. Однако зачастую именно эти "рационально выгодные" решения оказываются для личности, принимающей решение, субъективно менее предпочтительными. Чтобы исключить этот недостаток, стали разрабатываться модели принятия решений, в которых учитываются некоторые индивидуальные особенности их пользователя, что привело к ещё большему усложнению таких моделей.

Однако и этот, казалось бы, очень важный шаг в совершенствовании моделей принятия решений не позволил приблизить нормативное описание к реальному психологическому процессу. И главная причина здесь состояла в том, что такие модели, учитывающие индивидуальную направленность личности, продолжали действовать исключительно по законам классической логики, в то время как реальный человек действует в соответствии с субъективной интерпретацией всей ситуации в целом. Дело в том, что зачастую процесс реального выбора сопровождается многочисленными противоречиями, непоследовательностью, нарушениями транзитивности, выбором неоптимальных вариантов, упрощением задачи выбора и многочисленными другими эффектами и феноменами. Кроме этого, как отмечал Б.Ф. Ломов, все математические модели, по существу, относятся только к одному компоненту психики – "уму", не учитывают эмоциональную и волевую составляющие.

Так на первый план выдвинулась проблема отражения активным и целостным субъектом деятельности стоящей перед ним задачи. Это привело к появлению дескриптивных моделей принятия решений, отдающих приоритетное место вопросам субъективных преобразований. Как обобщение такого рода эффектов и феноменов в последнее время оформилось одно из направлений поведенческой теории принятия решений – "психология познавательных уклонов", или "эвристика и смещение".

Центральное место в дескриптивных моделях принятия решений занимает явление субъективной вероятности. Субъективная вероятностная модель, имеющаяся у личности, является динамическим образованием, в ходе деятельности она постоянно сравнивается с действительностью и корректируется. Субъект, накапливая информацию на неосознаваемом и/или осозна-

ваемом уровнях, пытается уменьшить субъективную неопределенность ситуации.

Несмотря на все эти усилия, в изучении процессуальных аспектов принятия решений до сих пор остается немало трудностей, а существующие математические модели и описания отличаются приблизительностью. Связано это с тем, что понимание различных особенностей процессов принятия решений невозможно без раскрытия психологических особенностей человека, заложенных в закономерностях организации и функционирования психики. Именно в процессах принятия решений можно наиболее отчетливо и всесторонне проследить специфические особенности восприятия, интерпретации, переработки информации субъектом, которые, в свою очередь, зависят от личностных характеристик человека.

К настоящему времени нормативный и дескриптивный подходы к формализованному описанию процессов принятия решений существуют отдельно. В рамках каждого из них сущность самого этого явления понимается по-разному. Вместе с тем, происходит постепенный переход от сугубо математического описания (нормативного или дескриптивного) к психологическому пониманию этого процесса (М. Алле, Д. Канеман, А. Тверски, Ю.М. Забродин, Д.Н. Завалишина, А.В. Карпов, Б.Ф. Ломов и др.) Большинство специалистов в данной области, как психологи, так и представители других наук, признают, что существуют принципиальные различия в психологических механизмах и особенностях решений, принимаемых в условиях риска и неопределенности (А.П. Альгин, В.С. Диев, Т.В. Корнилова, А.И. Мечитов, В.Д. Рудашевский и др.).

Существуют модели, описывающие процессы принятия решений субъектом в ситуации риска. Еще в начале XX в. английский экономист Ф. Найт выделил "измеримую" и "неизмеримую" неопределенность и указал, что только первая может быть названа риском. В современной психологии понятие риска используется для обозначения специфической формы преодоления неопределенности: ситуация выбора при наличии возможности количественно или качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата. Считается, что принятие решений в условиях риска функционирует, прежде всего, на основе двух составляющих: субъективно оцененной вероятности появления того или иного исхода и его субъективной полезности (М. Алле, Д. Канеман и др.).

В данном исследовании мы исходим из того, что во всех ситуациях принятия решений присутствует большая или меньшая неопределенность. Само принятие решения может рассматриваться как ее преодоление (Б.С. Алишев). Принятие решений в условиях высокой степени неопределенности (или в условиях неизмеримой неопределенности) не подчиняется ни одной из существующих математических моделей. Причина этого заключается в том, что оно не может быть описано в терминах формальной (и математической) логики, т.е. не подчиняется правилам рациональности. Таким образом, в данном случае возможны только различные психологические концепции, учиты-

вающие факт иррациональности, импульсивности, субъективности и пристрастности человека, принимающего решение.

Во второй главе "Психологические детерминанты принятия решений" рассматривается влияние психологических факторов на содержание принимаемых личностью решений. Однако эта сторона вопроса в отличие от процессуальной изучена гораздо меньше. В современной научной литературе не сложилось стройной системы взглядов на связь принятия решений с личностными характеристиками. Есть лишь отдельные данные о связи процесса принятия решений со следующими личностными характеристиками: склонность к риску, locus контроля, импульсивность, ригидность, внушаемость. (Т.В. Корнилова, М.А. Котик, И.Г. Скотникова, Г.Н. Солнцева и др.).

Между тем, многочисленные "нарушения" математических моделей принятия решений как раз и вызваны тем, что люди в реальности принимают не те решения, которые "предписываются" теоретическими моделями. Они часто принимают "неправильные", "ошибочные", "бесполезные" и т.д. решения, исходя из каких-то сугубо личных соображений, исходя из своего субъективного восприятия и оценки ситуации.

Как известно, личность формируется с раннего детства в рамках организованных социальных групп со своей культурой, нормами и ценностями. Поэтому каждое принимаемое решение представляет собой итог всей ее предыдущей жизни. Планируя свое будущее, намечая конкретные события — планы и цели, человек исходит, прежде всего, из определенной иерархии ценностей, представленной в его сознании. Психологические характеристики личности, в частности ее устойчивые черты, и особенности ее внутреннего ментального мира (ценности, убеждения, установки) не могут не отражаться на том, какие именно принимаются ею решения. Одной из таких характеристик являются его ценностные предпочтения. Они играют важную роль при оценке человеком всего происходящего, при принятии решения, при совершении действий.

Итак, одной из важнейших субъективных детерминант, определяющих содержание и характер принимаемых личностью решений выступают индивидуальные ценности субъекта. Но это обстоятельство недостаточно учитывается в научных исследованиях. На сегодняшний день в зарубежной и отечественной психологии существует всего лишь несколько статей, в которых рассматривается влияние ценностей на принятие решений (Ю.М. Жуков, Д. Канеман и А. Тверски, D.J. Fritzsche, P. Slovic), но и в них рассматривается их влияние не на содержание принимаемых решений, а на их процессуальные аспекты. В частности, это характерно для работ Д. Канемана и А. Тверски.

В современной философии, психологии и в других конкретных науках существуют разные аксиологические теории. Их анализ позволяет утверждать, что ценность субъективна в качестве ее значения для отдельного субъекта и объективна, поскольку предполагает объективное определение смыслового содержания. Поэтому ценности, являются, с одной стороны, результатом межсубъектных отношений, с другой стороны, они опосредуют

данные отношения. Это позволяет трактовать ценности как представленные в психике и сознании личности функциональные модальности определения значений и принятия решений во взаимодействии субъекта с объективным миром. Ценности образуют несколько разных "ценностных пространств", внутри каждого из которых они иерархически организованы у каждой личности. Система ценностных приоритетов личности оказывает влияние на содержание принимаемых ею решений. Данное влияние оказывается менее заметным в стандартных, типичных ситуациях, отличающихся высокой степенью определенности (такие ситуации "не оставляют выбора", "наталкивают" субъекта на то или иное решение). При увеличении меры неопределенности ситуации роль ценностных факторов в принятии решения возрастает.

Ценности являются тем фактором, который определяет выбор человеком одного из многих возможных на каждый данный момент вариантов решения и удерживает в рамках этого направления. Ценности отражаются в сознании в форме ценностных представлений и ценностных ориентаций, и служат важным фактором социальной регуляции взаимоотношений людей и поведения индивида. В теоретическом плане мы опирались на предложенное Б.С.Алишевым понимание сущности ценностей и их структуры. Эта модель исходит из того, что существует три различных ценностных "пространства", в рамках каждого из которых человек определяет свои приоритеты отдельно. Во-первых, это первичные функциональные ценности – такие, как "красота", "польза", "справедливость", "добро" и др. Во-вторых, это ценности-сферы жизнедеятельности ("семья", "работа", "общественная жизнь" и др.); в-третьих, – ценности-цели жизнедеятельности ("материальные блага", "статус", "саморазвитие", "покой" и т.д.). Эти три ценностных "пространства" пронизываются так называемым "основным ценностным отношением", представляющим собой континуум в диапазоне от "Я" до "не Я".

Мы исходили из того, что достижения поставленной цели необходимо определить ценностные приоритеты испытуемых в определенной выборке и далее выяснить: имеется ли в зависимости от этих приоритетов специфика в содержании принимаемых ими решений.

В третьей главе "Содержание принимаемых решений во взаимосвязи с ценностными приоритетами и личностными свойствами" приводятся результаты эмпирического исследования.

Основная методика проективного типа включала в себя изображения 5-ти различных ситуаций. В каждой из них присутствовал один или несколько персонажей. Испытуемым указывалось, с кем из них они должны себя идентифицировать. Все ситуации допускали возможность разной интерпретации и, соответственно, выбора разного варианта действия. Выбор того или иного варианта определялся нами как принятое решение.

Дадим краткое описание отобранных нами ситуаций:

1. В первой из этих ситуаций человек сидит у постели больного. По телефону ему напоминают о назначенной встрече.

2. На втором рисунке изображен человек, находящийся на улице. Идет дождь, рядом открытая дверь магазина, а мимо идет в том же направлении девушка с зонтом.

3. На третьем рисунке человек стоит около закрытой двери магазина. До открытия осталось 10 минут.

4. На четвертом рисунке группа студентов смотрит на висящие часы. Прошло уже несколько минут с того времени, когда должно было начаться занятие, а преподавателя нет.

5. На пятом рисунке респонденты видят человека несущего вверх по лестнице телевизор.

Обобщая все представленные ситуации, требующие от респондентов принятия решения, мы свели полученные варианты решений для 5-ти отобранных ситуаций в небольшую таблицу (см. табл.1).

Таблица 1

### Специфика содержания принятых решений в зависимости от ситуации

№	Краткое описание ситуации	Варианты решения		
		1	2	3
1.	“Болезнь – Встреча”	Останусь у больного человека (178)	Пойду на встречу (101)	-
2.	“Дождь – Магазин - Девушка”	Пережду дождь в магазине (167)	Попрошу девушку помочь (81)	Пойду под дождем (41)
3.	“Магазин -- Перерыв”	Подожду открытия (198)	Пойду в другой магазин (88)	-
4.	“Студенты - Преподаватель”	Буду ждать (129)	Не буду ждать (78)	Узнаю причину (78)
5.	“Телевизор”	Помогу (101)	Пройду мимо (91)	Сам донесу (86)

Для каждой группы студентов определялись индексы приоритетности различных ценностей. Это дало возможность выяснить, каковы ценностные различия между студентами, склонных к разным вариантам решений в тех или иных ситуациях.

В первой из проанализированных ситуаций были выделены две группы респондентов, отличающихся различным содержанием принятых решений. Между студентами, принявшими разные типы решений, есть отличия по степени выраженности 5-ти ценностей. Те, кто предпочли остаться у постели больного, имеют более высокие индексы ценностей “благополучие близких людей”, “истина” и “саморазвитие”. У тех, кто принял решение пойти на встречу с другом, о которой уже существовала договоренность, повышаются индексы ценностей “красота” и “покой”. Как можно видеть, для одних большей ценностью является микросоциальная среда, для других – широкие социальные связи. Первая группа студентов проявляет склонность к некоторо-

му аскетизму и самоограничению, другая же группа студентов имеет выраженную тенденцию к гедонизму.

Перейдем к анализу второй ситуации: "дождь – магазин – девушка". Здесь были выделены 3 группы студентов, принимавших разные варианты решений. Имеются 4 ценности, по которым, третья группа студентов одинаково отличается и от первой, и от второй. У нее более высокие индексы по ценностям "экономический и научно-технический прогресс" и "общественная жизнь", а более низкие по ценностям "мое личное благополучие" и "красота". От первой группы ее отличают также пониженные индексы ценностей "семья", "любовь", "гармония отношений" и повышенный индекс ценности "самоотдача". От второй группы ее отличает повышенный индекс ценности "истина" и пониженный индекс ценности "покой". Исходя из количества статистически достоверных различий, можно утверждать, что наименее отличаются в ценностном отношении друг от друга студенты, принимающие первый и второй варианты решения; большими являются отличия между студентами, принимающими второй и третий варианты решения; наибольшими они становятся у сторонников первого и третьего вариантов.

Очевидно, что первую группу студентов, тех, кто предпочитает переждать дождь в магазине, отличает ориентация на микросоциальные ценности и определенный прагматизм, но среди них есть и такие, чей прагматизм обусловлен сугубо рационалистически (повышение индексов ценности "истина"), и те, у кого он становится следствием гедонистических установок (повышение индексов ценностей "мое личное благополучие" и "красота"). Вторая группа студентов – самая малочисленная – также имеет микросоциальную ориентацию, но для нее характерна некоторая тенденция к ограничению межличностных контактов и связей, к индивидуализму (у них самые низкие индексы по ценностям "дружба" и "общественная жизнь"). Третью группу студентов отличает как раз ориентация на широкие социальные ценности, на контакты с социальной средой. У этих студентов наблюдаются самые низкие индексы по ценности "мое личное благополучие" и самые высокие – по ценности "самоотдача".

В третьей ситуации ("магазин – перерыв") респонденты разделились в зависимости от характера принимаемого решения на две группы. По данной ситуации ценностные различия между группами студентов, принимающих разные решения, оказались минимальными. Они имеются всего лишь по 3 ценностям, из которых обращают на себя внимание 2. Те студенты, которые предпочли не дожидаться открытия магазина, в большей степени ориентированы на ценность "отдых". Те же, кто выразили намерение подождать открытия магазина после перерыва, оказались более практичными: у них повышенные индексы ценности "польза". Что касается различий по ценности "мощь и процветание родины", мы склонны считать, что их нужно интерпретировать в широком контексте. Повышение индексов этой ценности у второй группы студентов, скорее всего, является следствием их более высокой соци-

альной активности, в целом, а также относительного увеличения среди них студентов мужского пола.

Ни одно из выявленных ценностных различий между группами не совпадает с аналогичными различиями в других ситуациях, что не позволяет провести какие-то сопоставления. С нашей точки зрения, данная ситуация являлась наименее субъективно значимой для респондентов. Решения, принимаемые в таких ситуациях, часто носят сугубо ситуативный характер (они могут быть связаны с наличием или отсутствием времени и др.). Поэтому роль ценностных детерминантов принятия решения здесь снижается.

По четвертой ситуации "студенты – преподаватель" мы выделили три группы студентов, принимающих разные решения. Как ни странно, наименьшими оказались различия между двумя группами студентов, принимающих, казалось бы, противоположные варианты решений. Студенты, отказывающиеся ждать преподавателя, и предпочитающие подождать его, отличаются друг от друга лишь по двум ценностям. Первые имеют заметно более высокие индексы по ценности "саморазвитие", а вторые – по ценности "работа". Гораздо более выраженными являются ценностные различия между студентами третьей и двух первых групп. Студенты, которые предпочитают получить более полную информацию, прежде чем принимать решение, имеют заметно более высокие индексы по ценностям "развитие культуры и нравственности", "работа", "истина", "статус" и "саморазвитие". Низкими у них являются индексы по ценностям "экономический и технический прогресс", "отдых", "покой". Таким образом, для них характерна повышенная социальная активность. Они ориентированы на труд, познание и достижения, а развлечения и отдых их интересуют меньше, чем остальных.

С другой стороны, необходимо обратить внимание и на саму специфику принимаемых решений. Третий вариант является более осторожным и рациональным. Он направлен, как на избегание риска, так и на снижение непродуктивных затрат времени. Первые же два варианта, несмотря на их кажущуюся противоположность, имеют нечто общее. Они являются более простыми, лапидарными. Не случайно, что в третьей из выделенных групп заметно возрастает количество студентов женского пола (до 70%). В первой группе соотношение юношей и девушек с точностью соответствует их общему распределению в выборке, а во второй относительно возрастает количество юношей (половина группы). Именно указанная специфика и связана с увеличением количества ценностных отличий у третьей группы студентов.

В последней ситуации ("телевизор") было выделено три типичных варианта решения, каждый из которых привлекает примерно равное количество студентов. Удивительно, но количество студентов мужского пола повышается не в первой или третьей группах, а во второй. Интересно также, что, как и в предыдущей ситуации, больше отличаются друг от друга по ценностным приоритетам не первые две группы студентов, которые, казалось бы, принимают противоположные решения, а третья группа от двух первых. Различия между первой и второй группами имеются лишь по двум ценностям. Однако

они достаточно показательны. Студенты, готовые оказать помощь, имеют повышенные индексы по ценности "работа", а те, кто отказываются помогать, - по ценности "отдых". Эти данные сами говорят за себя, и хорошо согласуются с сутью принимаемых решений.

Что касается третьей группы студентов, то для нее характерны повышенные индексы по ценностям "жизнь и благополучие человека", "любовь", "разнообразие жизни". У этих студентов понижены индексы ценностей "мое личное благополучие", "дружба", "мощь". По индексам приоритетности ценностей "работа" и "отдых" они близки к первой группе студентов. Все эти данные говорят о том, что для студентов, идентифицирующих себя с человеком, несущим телевизор, характерны более выраженные альтруистические и гуманистические ценности.

Анализ структур ценностей студентов, принимающих различные решения в отобранных нами ситуациях, показал, что в каждом случае обнаруживается определенная специфика. То есть отдельные особенности ценностных приоритетов человека оказывают влияние на принимаемые им решения. Вместе с тем, мы вынуждены отметить следующее.

Во-первых, различия в ценностных приоритетах у студентов, склоняющихся к разным решениям в одних и тех же ситуациях, чаще всего невелики (обнаруживаются лишь по отдельным ценностям). Во-вторых, некоторые из обнаруженных ценностных различий трудно интерпретировать однозначно. В-третьих, не удастся выделить однотипные (в плане особенностей структуры ценностных приоритетов студентов) варианты решений в разных ситуациях. В последнем случае мы имеем в виду, что варианты решений не взаимосвязаны: студенты, придерживающиеся какого-то решения в одной ситуации, не выбирают одинаковое решение в других ситуациях. В-четвертых, большие различия обнаруживаются не между студентами, принимающими противоположные решения в континууме "да" - "нет", а между студентами, принимающими какое-то промежуточное (или дополнительное) решение и всеми остальными. Это, разумеется, обнаруживается в ситуациях с более, чем 2 основными вариантами решений, т.е. во второй, четвертой и пятой ситуациях.

В качестве примера мы приводим в таблице (см. табл.2) данные по одной из ситуаций, т.к. представление всех данных (или обобщенных) в автореферате не представляется возможным. Из всех ценностей в ней оставлены лишь те, по которым обнаружены различия.

Таблица 2 показывает, что более всего отличаются по ценностным приоритетам не студенты 1 и 2 групп, которые принимают противоположные решения - ждать преподавателя дальше или уйти, - а студенты, принимающие промежуточный вариант решения, отличаются и от первых, и от вторых. Что касается самого характера различий, то последняя группа студентов отличается повышенными индексами ценностей "работа" и "статус", а также пониженными индексами по ценностям "отдых" и "покой".

Таблица 2

**Взаимосвязь принимаемых решений с ценностями личности в ситуации 4 ("студенты – преподаватель")**

№ п/п	Ценности	Жду (129)	Уйду (78)	Узнаю причину (78)	t (1-2)	t (1-3)	t (2-3)
1.	Развитие нравственности и культуры	2,54	2,60	2,96	0,78	<b>0,04</b>	0,15
2.	Экономический и тех. прогресс	1,77	1,95	1,50	0,36	0,17	<b>0,04</b>
3.	Отдых	1,71	1,86	1,32	0,39	<b>0,02</b>	<b>0,01</b>
4.	Работа	2,70	2,26	2,83	<b>0,04</b>	0,54	<b>0,02</b>
5.	Истина	2,72	2,85	3,12	0,59	<b>0,05</b>	0,29
6.	Покой	1,89	1,91	1,13	0,94	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
7.	Статус	3,33	3,29	3,72	0,89	<b>0,05</b>	<b>0,05</b>
8.	Саморазвитие	3,23	3,65	3,85	<b>0,04</b>	<b>0,00</b>	0,40

Полученные данные говорят о том, что наличие у личности тех или иных ценностных приоритетов, оказывает несомненное влияние на содержание принимаемых ею решений в самых разных ситуациях. Но мы должны признать следующее: влияние психологических свойств и ценностных приоритетов на содержание решений опосредуется многими другими факторами и обстоятельствами, в том числе самой спецификой различных ситуаций.

Ситуации отличаются друг от друга по множеству объективных и субъективных параметров, среди которых не только мера их смысловой неопределенности, но также мера субъективной значимости для каждой личности и мера объективной вариативности возможных решений. Некоторые ситуации настолько просты, что не допускают возможности большого разнообразия решений. Как в двоичной системе счета, в них возможны только варианты "да" или "нет", и люди с самыми разными личностными свойствами и ценностными приоритетами выбирают одно и то же решение. Другие ситуации сами по себе допускают большую вариативность решений, и тогда роль ценностных приоритетов заметно возрастает.

Таким образом, для многих ситуаций существуют стандартные, "двоичные" модели решений (типа "да" – "нет"). Их выбор часто связан, видимо, не только с ценностями или психологическими свойствами, но и со сформировавшимся опытом, навыками и привычками. Исследование показывает, что наибольшая связь с различными свойствами и ценностями обнаруживается в случаях принятия человеком "маргинальных" (отличающихся от обычных, наиболее распространенных) решений.

Итак, полученные данные говорят о том, что наличие у личности тех или иных устойчивых психологических свойств так же, как и наличие тех или иных ценностных приоритетов, оказывает несомненное влияние на содержание принимаемых ею решений в самых разных ситуациях. Но сам набор этих специфических свойств и приоритетов часто оказывается непред-

сказуемым и неочевидным. То есть мы должны признать следующее: влияние психологических свойств и ценностных приоритетов на содержание решений опосредуется многими другими факторами и обстоятельствами, в том числе самой спецификой различных ситуаций.

Дело в том, что ситуации отличаются друг от друга по множеству объективных и субъективных параметров, среди которых не только мера их смысловой неопределенности, но также мера субъективной значимости для каждой личности и мера объективной вариативности возможных решений. Некоторые ситуации, например, настолько просты, что вообще не допускают возможности большого разнообразия решений. Как в двоичной системе счета, в них возможны только варианты "да" или "нет", и люди с самыми разными личностными свойствами и ценностными приоритетами выбирают одно и то же решение. Другие ситуации сами по себе допускают большую вариативность решений, и тогда роль личностных свойств и ценностных приоритетов заметно возрастает.

Исходя из этих соображений, мы считаем, что необходимо обратить большее внимание на другие результаты, полученные в исследовании. В частности, одним из важнейших результатов является то, что часто меньше отличаются друг от друга и по ценностям и по психологическим свойствам люди, принимающие противоположные решения. Большие же различия обнаруживаются между людьми, которые либо принимают "промежуточные" решения, лежащие далеко от полюсов основного континуума решений, либо принимающие решения, лежащие вообще вне пределов этого континуума. Объяснить это можно тем, что для многих ситуаций существуют стандартные, "двоичные" модели решений (типа "да" – "нет"). Их выбор часто связан, видимо, не столько с ценностями или психологическими свойствами, а со сформировавшимся опытом, навыками и привычками. Как бы то ни было, исследование показывает, что наибольшая связь с различными свойствами и ценностями обнаруживается в случаях принятия человеком "маргинальных" (отличающихся от обычных, наиболее распространенных) решений.

**В Заключении** диссертации приводятся теоретические и практические выводы, определяются направления дальнейшего изучения проблемы.

**Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы:**

1. Для современного этапа исследований процессов принятия решений характерен переход от математического их описания (нормативного или дескриптивного) к именно психологическому пониманию этого процесса.

2. Большинство специалистов в данной области, как психологи, так и представители других наук, признают, что существуют принципиальные различия в психологических механизмах и особенностях решений, принимаемых в условиях определенности, риска и неопределенности.

3. Анализ научных данных показывает, что принятие решений в условиях риска функционирует на основе двух составляющих: субъективно оцененной вероятности появления того или иного исхода и его субъективной ценности (полезности). Принятие решений в условиях высокой степени не-

определенности не подчиняется ни одной из существующих математических моделей. Таким образом, в данном случае возможны только различные психологические концепции, учитывающие факт иррациональности, импульсивности, субъективности и пристрастности человека, принимающего решение.

4. Имеющиеся в современной психологии разнообразные данные говорят о том, что на принимаемые субъектом решения оказывают влияние ситуативные и личностные (ригидность, импульсивность, локус контроля, внушаемость, склонность к риску, эмоциональность и т.д.) факторы, а одна из важных задач психологической науки заключается в том, чтобы создать единую модель процесса принятия решений.

5. В подавляющем большинстве имеющихся исследований рассматривается влияние личностных переменных на процессуальную сторону принятия решений. Влияние тех или иных ценностей, личностных черт и свойств на содержание принимаемых решений изучено недостаточно. В связи с этим возникает необходимость изучения того, как влияют ценностные приоритеты личности на содержание принимаемых ею решений в различных ситуациях межсубъектного (межличностного) взаимодействия.

6. Ценности, являясь, с одной стороны, результатом межсубъектных отношений, с другой стороны, они опосредуют данные отношения. Это позволяет трактовать ценности как представленные в психике и сознании личности функциональные модальности определения значений и принятия решений во взаимодействии субъекта с объективным миром.

7. Анализ решений, принимаемых студентами в различных гипотетических ситуациях межличностного взаимодействия, показывает, что во многих ситуациях имеются схожие в некоторых отношениях варианты решений. В частности, в них есть более "активные" и менее "активные" варианты.

8. Сам набор ценностей и специфических свойств, влияющих на принимаемые решения, часто оказывается непредсказуемым и неочевидным. Различия в ценностных приоритетах и личностных свойствах у студентов, склоняющихся к разным решениям в одних и тех же ситуациях, чаще всего невелики (обнаруживаются лишь по отдельным ценностям). Это свидетельствует о том, что влияние психологических свойств и ценностных приоритетов на содержание решений опосредуется многими другими факторами и обстоятельствами, в том числе самой спецификой различных ситуаций.

9. Влияние ценностей и личностных черт на содержание принимаемых решений усиливается в ситуациях, характеризующихся повышенной мерой неопределенности, и обусловленной этим невозможностью их однозначной интерпретации. Наибольшая связь с различными свойствами и ценностями обнаруживается в случаях принятия человеком "маргинальных" (отличающихся от обычных, наиболее распространенных) решений.

Основное содержание диссертации отражено в публикациях:

1. Кузнецова Ю.Н. Формирование ценностей и их роль в процессе принятия решения / Ю.Н. Кузнецова // Развитие инновационных технологий: многомерный подход: Материалы Республиканской научно-практич. конф.-и.

– Казань: Изд-во Казан. гос. пед. ун-та, 2002. – С.74-77.

2. Кузнецова Ю.Н. Ценностные ориентации как фактор формирования гуманной личности / Ю.Н. Кузнецова // Гуманистические традиции в инновационной педагогике: Научные труды и материалы X Международной научно-практич. конф-и. – Казань: Казан. гос. пед. ун-та, 2003. – С.180-183.

3. Кузнецова Ю.Н. Ценностные детерминанты принятия решений / Ю.Н. Кузнецова // Воспитание будущего учителя в процессе предметной подготовки: Материалы Всероссийского совещания-семинара научно-педагогических работников и руководителей высших и средних педагогических учебных заведений. – Казань: РИЦ «Школа», 2004. – С.58-61.

4. Кузнецова Ю.Н. Формирование ценностных ориентаций у студентов / Ю.Н. Кузнецова // Воспитание будущего учителя в процессе профессиональной подготовки: Сборник научных трудов и материалов Всероссийской научно-практич. конф-и. – Казань: РИЦ «Школа», 2004. – С.57-60.

5. Кузнецова Ю.Н. Влияние системы ценностей личности на процесс принятия решения / Ю.Н. Кузнецова // Реалии и перспективы психологической науки в Российском обществе: Материалы Всероссийской научно-практич. конф-и. – Набережные Челны: Институт управления, 2005. – С.142-145.

6. Кузнецова Ю.Н. Связь психологических свойств личности со структурой ее ценностей / Ю.Н. Кузнецова // Профессиональное и личностное самоопределение молодежи в период социально-экономической стабилизации России: Материалы Всероссийской научно-практич. конф-и. – Самара: Изд-во Самарской гуманитарной академии, 2005. – С.136-143.

7. Кузнецова Ю.Н. Роль ценностных детерминант в формировании правосознания студентов / Ю.Н. Кузнецова // Актуальные проблемы обеспечения прав и свобод человека и гражданина в современном мире: Материалы I Международной научно-практич. конф-и. – Казань: Аппарат Уполномоченного по правам человека в РТ, 2005. – С.70-78.

8. Кузнецова Ю.Н. Социальное партнерство как условие формирования толерантности будущих специалистов / Ю.Н. Кузнецова, А.Н. Афзалова // Социальное партнерство как условие повышения качества подготовки специалистов среднего звена: Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Чайковский: ЦИТ Чайковского промышленно-гуманитарного колледжа, 2005. – С.65-68. (авторс. – 0,1 п. л.).

9. Кузнецова Ю.Н. Услышать голос детской души / Ю.Н. Кузнецова, Е.М. Ибрагимова, А.Н. Афзалова // Студенчество. Диалоги о воспитании, 2005. – №1(19). – С. 18 - 20. (авторс. – 0,1 п. л.).

10. Кузнецова Ю.Н. Влияние ценностных приоритетов личности на содержание принимаемых ею решений / Ю.Н. Кузнецова // <http://kampi.ru/sets>, 2006. – № 6.

11. Кузнецова Ю.Н. Связь структуры ценностей личности с ее психологическими свойствами / Ю.Н. Кузнецова // Казанский педагогический журнал: Сб. ст. – Казань. – 2007. – № 1(49) – в печати.

102

Подписано к печати 26.01.2007 г.

Печать ризографическая.

Тираж 100 экз.

Заказ № 206

Мини-типография «Студенческая»

Свидетельство № 27274 (16:50:04) от 23.05.2002 г.

420043, г. Казань, ул. Московская, 53; тел. (843) 292-08-43, 516-17-19