ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
«ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»
Навчально-науковий інститут психології та соціальних наук

Кафедра психології

«ЦІННОСТІ ОСОБИСТОСТІ ЯК ПСИХОЛОГІЧНИЙ ФІЛЬТР ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ»

КВАЛІФІКАЦІЙНАРОБОТА
на здобуття освітнього ступеня
МАГІСТР

за спеціальністю 053 Психологія

ЛЕМЕШЕВА Анастасія Сергіївна

Кваліфікаційна робота
допущена до захисту
Зав. кафедри_____
«____»_____20___р.

Науковий керівник:
ПІБ
науковий ступінь, вчене звання

Рецензент:
ПІБ
науковий ступінь, вчене звання

Київ, 2026

ЗМІСТ

ВСТУП……3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІННОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ ЯК ПСИХОЛОГІЧНОГО ФІЛЬТРА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ.....7

1.1. Поняття цінностей особистості у психологічній науці……..7

1.2. Психологічна сутність процесу прийняття рішень……...12

1.3. Вплив ціннісних орієнтацій на вибір, поведінку та життєві рішення особистості……19

Висновки до розділу 1……25

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЦІННОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ……27

2.1. Організація та методи емпіричного дослідження……27

2.2. Аналіз ціннісних орієнтацій досліджуваних……33

2.3. Інтерпретація результатів дослідження зв’язку між цінностями особистості та особливостями прийняття рішень……..42

Висновки до розділу 2……48

РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ УСВІДОМЛЕНОГО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ ОСОБИСТІСНИХ ЦІННОСТЕЙ……50

3.1. Психологічні умови усвідомлення особистістю власної системи цінностей……50

3.2. Програма розвитку здатності приймати рішення відповідно до особистісних цінностей……55

3.3. Психологічні рекомендації щодо формування навички прийняття рішень відповідно до особистісних цінностей……...66

Висновки до розділу 3……71

ВИСНОВКИ……73

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……...76

ДОДАТКИ……81

ВСТУП

Актуальність дослідження. Проблема цінностей особистості як психологічного фільтра прийняття рішень набуває особливого значення в умовах сучасного суспільства, яке характеризується високою невизначеністю, швидкими соціальними змінами, інформаційним перенасиченням і зростанням особистої відповідальності людини за власний життєвий вибір. Кожна людина щоденно приймає рішення, пов’язані з навчанням, професійним розвитком, міжособистісними стосунками, фінансовою поведінкою, моральними дилемами та побудовою життєвої перспективи. На перший погляд такі рішення можуть здаватися раціональними або ситуативними, однак у їхній основі часто лежить глибша внутрішня система орієнтирів, яка визначає, що саме людина вважає значущим, прийнятним, бажаним або неприпустимим.

У сучасній психологічній науці проблема цінностей і прийняття рішень розглядається в кількох взаємопов’язаних напрямах. Українські дослідниці І. Сингаївська та Г. Гура аналізують психологічні особливості ухвалення рішень у ситуаціях невизначеності та підкреслюють значення особистісних ресурсів і стилів реагування на стрес [33]. Н. Коляда та Т. Тарасова розглядають ціннісні орієнтації як важливий результат соціалізації та складник світоглядного становлення особистості [16]. О. Вакуленко та А. Бутенко досліджують ціннісні орієнтації українців в умовах повномасштабного вторгнення, акцентуючи увагу на зростанні значущості відповідальності, чесності, самореалізації та активної життєвої позиції [4].

У зарубіжній психології вагомий внесок у розроблення теорії базових цінностей зробив Ш. Шварц, який запропонував модель цінностей і відповідні психодіагностичні інструменти. Сучасні дослідження К. Лехнера, К. Баєрляйн, Е. Давидова та Ш. Шварца підтверджують можливість аналізу цінностей на рівні чотирьох вищих вимірів: відкритість до змін, збереження, самотрансцендентність і самоствердження [43]. Праці К. Руссо, М. Веккіоне, М. Роккас і М. Алессандрі демонструють, що цінності є відносно стійкими, але можуть змінюватися під впливом життєвого досвіду та спеціальних

психологічних впливів [42]. Стилі прийняття рішень досліджували С. Скотт і Р. Брюс, які розробили опитувальник GDMS [44], а раціонально-інтуїтивне мислення розглядали Р. Пачіні та С. Епштейн у межах методики REI [41]. Сучасна праця Т. Ваховича, Е. Рошковської та М. Філіпович-Хомко показує зв'язок між раціональним, інтуїтивним підходом до мислення та загальними стилями прийняття рішень [45]. Дж. Англім і Е. Марті досліджують зв'язок особистісних цінностей із когнітивними характеристиками людини, що також підтверджує значення ціннісної системи для розуміння індивідуальних відмінностей [39].

Об'єкт дослідження - процес прийняття рішень особистістю.

Предмет дослідження - цінності особистості як психологічний фільтр прийняття рішень.

Мета дослідження - теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити роль цінностей особистості у процесі прийняття рішень, розробити й перевірити ефективність психологічної програми, спрямованої на розвиток усвідомленого ціннісно зумовленого вибору.

Завдання дослідження:

1. Проаналізувати науково-теоретичні підходи до вивчення цінностей особистості, їхньої структури, функцій і ролі в психологічній регуляції поведінки.
2. Розкрити психологічні особливості процесу прийняття рішень та визначити, як ціннісні орієнтації впливають на вибір людини в умовах невизначеності.
3. Провести емпіричне дослідження взаємозв'язку між базовими цінностями особистості, стилями прийняття рішень і співвідношенням раціонального та інтуїтивного мислення.
4. Розробити тренінгову програму оптимізації процесу прийняття рішень через усвідомлення особистісних цінностей.

5. Проаналізувати ефективність запропонованої програми та визначити можливості її практичного використання у психологічному консультуванні й психокорекційній роботі.

Гіпотеза дослідження полягає в тому, що цінності особистості виступають психологічним фільтром прийняття рішень, оскільки впливають на оцінку альтернатив, вибір стилю поведінки, рівень внутрішньої впевненості та готовність брати відповідальність за наслідки власного вибору. Передбачається, що усвідомлення власної ціннісної системи сприятиме більш узгодженому, відповідальному та психологічно стійкому прийняттю рішень.

Методи дослідження:

- теоретичні: аналіз, синтез, узагальнення наукової літератури;
- емпіричні: Методика вивчення базових цінностей особистості Шалома Шварца, опитувальник цінностей особистості PVQ / SVS; Опитувальник стилів прийняття рішень Скотта, Брюса та Гаррісона GDMS; Методика раціонально-інтуїтивного мислення Сеймура Епштейна REI;
- експериментальні: формувальний експеримент із використанням тренінгової програми;
- статистичні: кількісний і якісний аналіз отриманих даних.

Наукова новизна дослідження полягає в уточненні психологічного змісту поняття «цінності особистості як психологічний фільтр прийняття рішень», у визначенні зв’язку між структурою базових цінностей, стилями прийняття рішень і співвідношенням раціонального та інтуїтивного мислення. У роботі обґрунтовано, що цінності не лише відображають загальну спрямованість особистості, а й реально впливають на те, які варіанти рішення людина помічає, яким надає перевагу, які відкидає та які вважає морально або психологічно прийнятними. За

Практична значущість дослідження визначається можливістю використання отриманих результатів у діяльності практичних психологів, консультантів, фахівців центрів психологічної допомоги, освітніх установ і програм особистісного розвитку. Матеріали дослідження можуть бути

застосовані під час індивідуального консультування осіб, які переживають труднощі вибору, сумніви щодо професійного чи життєвого самовизначення, внутрішні конфлікти між різними потребами та цінностями. Запропонована тренінгова програма може використовуватися для розвитку навичок усвідомленого вибору, підвищення відповідальності за власні рішення, подолання залежного або уникального стилю прийняття рішень, а також для гармонізації співвідношення раціонального аналізу та інтуїтивного відчуття ситуації.

Експериментальна база дослідження. Дослідження проводилося на базі Центру психологічного консультування та психокорекції при МАУП. Вибірку дослідження склали 50 осіб, які добровільно взяли участь в емпіричному етапі роботи. Учасникам було роз’яснено мету дослідження, гарантовано конфіденційність отриманих даних і можливість відмови від участі на будь-якому етапі. Зібрані результати використовувалися лише в узагальненому вигляді.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІННОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ ЯК ПСИХОЛОГІЧНОГО ФІЛЬТРА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

1.1. Поняття цінностей особистості у психологічній науці

Проблема цінностей особистості належить до тих психологічних питань, які не можна звести лише до опису поглядів людини або переліку її життєвих пріоритетів. Цінності торкаються глибших шарів особистісної організації, оскільки пов’язані з тим, як людина розуміє себе, чого прагне, що вважає прийнятним, заради чого готова докладати зусиль і які межі не хоче переступати навіть під зовнішнім тиском. У психологічній науці цінності розглядаються як внутрішні орієнтири, що надають поведінці смислу, впливають на мотивацію, визначають ставлення до себе, інших людей і світу загалом. Саме тому вивчення цінностей має особливе значення для розуміння особистості не як набору окремих рис, а як цілісної системи, здатної до вибору, відповідальності й саморозвитку.

У повсякденному мовленні слово «цінність» часто пов’язують із чимось значущим, корисним або бажаним. У психології це поняття має глибший зміст. Цінність є не просто тим, що людині подобається, а тим, що вона визнає важливим для власного життя і що здатне впливати на її рішення навіть тоді, коли вибір є складним або неприємним. Наприклад, людина може цінувати свободу, але водночас розуміти, що свобода потребує відповідальності; може прагнути безпеки, проте не завжди обирати найзручніший шлях, якщо він суперечить її уявленню про гідність або справедливість. Через це цінності не можна ототожнювати з бажаннями, настроями чи ситуативними інтересами. Бажання може виникати швидко й так само швидко зникати, тоді як цінність має відносну стійкість і задає загальний напрям поведінки [6, с. 56].

У психологічному розумінні цінності виконують кілька взаємопов’язаних функцій. Насамперед вони є смисловою основою життя людини, бо допомагають їй відповідати на питання, заради чого вона діє, що для неї має

значення і яким вона бачить бажане майбутнє. Другою функцією є регулятивна, адже цінності впливають на вибір цілей, засобів і способів поведінки. Третьою функцією можна назвати оцінну: через систему цінностей людина визначає, що є добрим або поганим, справедливим або несправедливим, гідним або неприйнятним. Четверта функція пов'язана з особистісною сталістю. Коли зовнішні обставини змінюються, цінності допомагають людині зберігати відчуття внутрішньої неперервності, не втрачати зв'язку з власною позицією та життєвими переконаннями.

Однією з найвпливовіших у сучасній психології є теорія базових людських цінностей Шалома Шварца. Дослідник запропонував розглядати цінності як бажані цілі, що виходять за межі конкретної ситуації, слугують керівними принципами життя і відрізняються між собою мотиваційним змістом. У класичній моделі Шварца виділено десять базових цінностей: самостійність, стимуляція, гедонізм, досягнення, влада, безпека, конформність, традиція, доброзичливість та універсалізм. Ці цінності не існують ізольовано, а утворюють динамічну систему, у якій одні цінності можуть узгоджуватися між собою, а інші вступати у внутрішній конфлікт. Наприклад, самостійність і стимуляція близькі за мотиваційною спрямованістю, бо обидві пов'язані з відкритістю до нового досвіду. Натомість безпека й традиція частіше тяжіють до збереження стабільності, порядку та передбачуваності [1, с. 67]. Шварц підкреслює, що десять базових цінностей розрізняються за мотиваційною метою, а їхня універсальність пояснюється базовими вимогами людського існування, потребами особистості, соціальної взаємодії та виживання групи.

Значення теорії Шварца для теми цього дослідження полягає в тому, що вона дозволяє побачити цінності не як випадковий перелік моральних якостей, а як психологічну систему, що має внутрішню логіку. У цій системі особистість постійно балансує між різними мотиваційними полюсами. Один полюс пов'язаний із відкритістю до змін, новизною, самостійністю і свободою вибору. Інший орієнтований на збереження, стабільність, правила, традиції та безпеку. Подібне напруження існує між самоствердженням, де на перший план виходять

успіх, вплив, статус, особисте досягнення, і самотрансцендентністю, яка пов’язана з турботою про інших, взаємодопомогою, справедливістю та доброзичливістю. У реальному житті людина рідко керується лише однією цінністю. Частіше вона змушена узгоджувати кілька значущих орієнтирів, і саме це робить проблему цінностей настільки важливою для аналізу прийняття рішень.

Сучасні українські дослідження підтверджують, що ціннісні орієнтації є одним із провідних результатів соціалізації особистості. Н. Коляда і Т. Тарасова розглядають ціннісні орієнтації як показник значущості певних соціальних цінностей для людини та як складову її світогляду. Авторки підкреслюють, що становлення цінностей пов’язане з розвитком самосвідомості, засвоєнням соціального досвіду, формуванням життєвих планів і здатністю робити вибір відповідно до власних переконань [2, с. 33]. Такий підхід особливо важливий для розуміння молодої людини, яка перебуває на етапі активного особистісного, професійного й соціального самовизначення. У цей період цінності стають не лише відображенням сімейного чи культурного впливу, а й предметом внутрішнього переосмислення.

Поняття «ціннісні орієнтації» дещо відрізняється від поняття «цінності», хоча в науковій літературі вони часто вживаються поруч. Цінності можна розуміти як ширші смислові утворення, що вказують на бажане й значуще. Ціннісні орієнтації виражають міру прийняття цих цінностей особистістю, їхнє місце в її життєвій системі та готовність керуватися ними у поведінці. Іншими словами, цінність може існувати як соціально схвалений взірець, але лише тоді, коли людина внутрішньо приймає її як власну, вона стає ціннісною орієнтацією. Наприклад, суспільство може декларувати важливість освіти, відповідальності, чесності або взаємодопомоги, однак для конкретної особистості ці ідеї матимуть різну силу. Одна людина реально вибудовуватиме життєві плани навколо професійного розвитку, інша визнаватиме освіту бажаною лише формально, не пов’язуючи її зі своїми глибинними цілями.

Цінності мають складну будову, бо поєднують пізнавальний, емоційний і поведінковий складники. Пізнавальний складник виявляється в тому, що людина має певні уявлення про значуще, бажане, правильне або гідне. Емоційний складник пов’язаний із переживанням цінності як особисто важливої: людина не просто знає, що чесність або свобода є соціально схваленими, а відчуває їхню значущість для себе. Поведінковий складник проявляється у готовності діяти відповідно до цінності, навіть якщо це потребує зусиль або певних втрат. Коли ці три складники узгоджені, цінність стає реальним регулятором поведінки. Коли між ними є розрив, виникає внутрішня суперечність. Людина може проголошувати певну цінність, але в ситуації вибору діяти всупереч їй, якщо ця цінність не стала достатньо внутрішньо прийнятою.

Вагомою характеристикою цінностей є їхня відносна стійкість. Вони не змінюються так швидко, як настрої або ситуативні бажання. Проте сучасні дослідження показують, що цінності не є незмінними. Огляд К. Руссо, Ф. Даніоні, І. Загреан і Д. Барні, виконаний у межах теорії Шварца, демонструє, що особистісні цінності є відносно стабільними, але можуть змінюватися під впливом життєвих обставин, соціального досвіду або спеціально організованих психологічних впливів [3, с. 22]. Це має принципове значення для практичної психології, бо означає, що робота з цінностями не зводиться до їхньої діагностики. Психолог може допомагати людині усвідомлювати власну систему цінностей, бачити суперечності між декларованими й реальними орієнтирами, переглядати нав’язані переконання та будувати більш цілісну життєву позицію.

У контексті особистісного розвитку цінності пов’язані з поняттями смислу, життєвої перспективи та самовизначення. Людина приймає рішення не лише тому, що має певну інформацію, а тому, що пов’язує можливі наслідки вибору з образом бажаного життя. Саме цінності допомагають їй відрізняти важливе від другорядного. Наприклад, у професійному виборі одна людина надає перевагу стабільності, інша творчій свободі, третя соціальному статусу, четверта можливості допомагати людям. Об’єктивно всі ці варіанти можуть

бути прийнятними, але для різних осіб вони матимуть різну психологічну вагу. Через це цінності не можна аналізувати відірвано від життєвого досвіду, соціального середовища та індивідуальної історії людини.

Особливе значення має зв’язок цінностей із самосвідомістю. Людина може жити за певними цінностями несвідомо, переймаючи їх від родини, освітнього середовища, культури або значущих людей. Проте зріла особистість поступово переходить від неусвідомленого наслідування до осмисленого вибору. Вона починає ставити собі питання, чи справді певна цінність є її власною, чи не нав’язана вона зовнішнім очікуванням, чи відповідає вона її життєвому досвіду та внутрішнім потребам. Такий перехід не завжди є легким, бо може супроводжуватися сумнівами, конфліктами з оточенням і переоцінкою попередніх переконань. Проте саме через осмислення цінностей формується здатність до більш самостійного й відповідального прийняття рішень [5, с. 16].

Під впливом суспільних криз, війни, економічної нестабільності та вимушених життєвих змін система цінностей може актуалізуватися особливо гостро. У звичайних умовах людина іноді не замислюється над тим, що для неї є першорядним. Складна життєва ситуація змушує робити вибір між безпекою і розвитком, особистим комфортом і допомогою іншим, стабільністю і свободою, звичним способом життя і необхідністю змін. Українські дослідження молоді підкреслюють, що ціннісні орієнтації входять до структури психологічних стратегій життєдіяльності, пов’язані з часовою перспективою, смислами, ставленням до себе й суспільства, побудовою цілей і подоланням життєвих перешкод [4, с. 89]. Це дає підстави розглядати цінності як основу не лише морального вибору, а й загальної життєвої стратегії особистості.

З позиції психології особистості цінності є одночасно внутрішнім ресурсом і джерелом внутрішніх суперечностей. Вони підтримують людину, коли допомагають зберегти цілісність у складних умовах. Наприклад, орієнтація на відповідальність може допомогти не уникати складного рішення, а цінність турботи про близьких може надати сили діяти навіть у стресовій ситуації. Водночас цінності можуть конфліктувати між собою. Людина може

одночасно прагнути особистого розвитку і стабільності, свободи і належності до групи, успіху і гармонійних стосунків. Подібні конфлікти не означають слабкості особистості. Вони свідчать про складність внутрішнього світу, де різні значущі орієнтири потребують узгодження.

Узагальнюючи, цінності особистості можна визначити як відносно стійкі, особистісно значущі смислові орієнтири, що відображають уявлення людини про бажане, гідне й важливе, впливають на її мотивацію, оцінки, життєві цілі та способи поведінки. У психологічній науці вони розглядаються не як абстрактні моральні гасла, а як реальні внутрішні регулятори, що визначають, як людина бачить себе, які альтернативи вважає прийнятними і які рішення здатна приймати. Для теми цієї роботи принциповим є те, що цінності виконують роль психологічного фільтра. Через них людина не просто реагує на ситуацію, а надає їй смислу, порівнює варіанти вибору з власними переконаннями й оцінює майбутні наслідки не лише з позиції користі, а й з позиції особистісної відповідності.

1.2. Психологічна сутність процесу прийняття рішень

Прийняття рішень є однією з центральних форм активності особистості, оскільки саме через вибір людина переходить від можливості до дії. У психологічному сенсі рішення не є лише відповіддю на зовнішню ситуацію. Воно відображає спосіб, у який людина сприймає проблему, оцінює альтернативи, прогнозує наслідки, співвідносить можливі варіанти з власними потребами, досвідом, емоційним станом і цінностями. Через це процес прийняття рішень завжди має особистісний характер. Навіть тоді, коли людина користується логічними міркуваннями або зовнішньою інформацією, остаточний вибір проходить через її внутрішню систему значень [12, с. 29].

У найзагальнішому вигляді прийняття рішення можна розглядати як психологічний процес вибору одного варіанта дії з кількох можливих. Проте таке визначення є лише початковим, бо не розкриває внутрішньої складності цього явища. Рішення виникає не в порожньому просторі, а в ситуації, де є

певна потреба, проблема, невизначеність або суперечність. Якщо варіант дії очевидний і не потребує внутрішнього вибору, то рішення як психологічний процес майже не розгортається. Воно стає справді значущим тоді, коли людина стикається з альтернативами, ризиком, відповідальністю або можливими втратами. Саме в таких ситуаціях проявляються її мислення, емоційна саморегуляція, рівень зрілості, життєвий досвід і ціннісні орієнтації.

Психологічна сутність прийняття рішень полягає у взаємодії пізнавальних, емоційних, мотиваційних і вольових процесів. Пізнавальний складник охоплює сприйняття ситуації, аналіз інформації, пошук альтернатив, порівняння можливих наслідків і побудову прогнозу. Емоційний складник виявляється у переживанні тривоги, сумніву, надії, страху, впевненості або напруження, що супроводжують вибір. Мотиваційний складник визначає, чого людина прагне досягти, чого хоче уникнути і які потреби стоять за її рішенням. Вольовий складник пов’язаний із готовністю зупинитися на певному варіанті, взяти відповідальність і реалізувати вибір у поведінці. Якщо хоча б один із цих складників порушений, процес ухвалення рішення може ускладнюватися [17, с. 87].

Поширеною помилкою є уявлення про рішення як суто раціональний акт. У реальному житті людина рідко має повну інформацію, достатньо часу і цілком передбачувані наслідки. Багато рішень приймаються в умовах невизначеності, браку ресурсів, соціального тиску або емоційного напруження. Через це раціональність людини має обмежений характер. Вона не завжди шукає ідеальний варіант, а частіше обирає той, який здається достатньо прийнятним, безпечним або узгодженим із її актуальним станом. Сучасні українські дослідження ухвалення рішень у кризових умовах підкреслюють вплив когнітивних упереджень, емоцій, мотиваційно-ціннісних чинників і здатності адаптуватися до змін [5]. У роботі О. Васильченко процес ухвалення рішень у кризі подається як послідовність етапів: усвідомлення потреби в рішенні, формулювання альтернатив, вибір доступного й ефективного варіанта, перевірка та коригування рішення під час реалізації [5].

Першим психологічним етапом прийняття рішення є усвідомлення проблемної ситуації. Людина має помітити, що звичний спосіб дії вже не працює або що перед нею постає кілька можливих шляхів. На цьому етапі велике значення має інтерпретація ситуації. Одна й та сама подія може сприйматися як загроза, шанс, обов'язок, випробування або випадкова складність. Наприклад, зміна місця роботи для однієї людини є небезпекою втрати стабільності, для іншої можливістю розвитку. Різниця полягає не лише в обставинах, а й у внутрішньому способі їхнього осмислення. Тут уже починає працювати ціннісний фільтр, бо людина надає ситуації значення відповідно до того, що вважає важливим.

Другий етап пов'язаний із пошуком і формуванням альтернатив. Рішення неможливе там, де людина бачить лише один варіант дії. Здатність помічати альтернативи залежить від гнучкості мислення, досвіду, рівня тривожності, самостійності та відкритості до нового. За умов сильного стресу поле бачення часто звужується: людина або хапається за перший доступний варіант, або уникає вибору. У більш спокійному стані вона здатна розглядати різні можливості, оцінювати їхні переваги й ризики, радитися з іншими, збирати додаткову інформацію. Проте навіть на цьому етапі альтернативи не є нейтральними. Людина може не помічати тих варіантів, які суперечать її цінностям, або навпаки надавати перевагу тим, які відповідають її уявленню про себе [11, с. 76].

Третім етапом є оцінка можливих наслідків. Вона охоплює не лише логічний прогноз, а й емоційне передбачення майбутнього стану. Людина запитує себе, що буде після вибору, чи зможе вона прийняти наслідки, як це вплине на її стосунки, професійне становище, самооцінку, безпеку або внутрішній спокій. Рішення може бути корисним з одного боку, але психологічно важким з іншого. Наприклад, професійна пропозиція може давати високий дохід, проте вимагати відмови від часу з родиною. Зовні це виглядає як практичний вибір, але внутрішньо він пов'язаний із ціннісним зіткненням між

матеріальним успіхом, сімейною близькістю, свободою часу й особистою відповідальністю.

Четвертий етап полягає у власне виборі. У цей момент людина зупиняється на певному варіанті й бере на себе відповідальність за нього. Не кожен вибір завершується внутрішнім прийняттям. Іноді людина формально ухвалює рішення, але продовжує сумніватися, переживати провину або відчувати, що діє не відповідно до себе. Такий стан часто виникає тоді, коли рішення нав’язане зовнішніми обставинами або суперечить значущим цінностям. Навпаки, коли вибір узгоджений із внутрішніми переконаннями, він може залишатися складним, але сприймається як більш чесний і психологічно прийнятний.

П’ятий етап пов’язаний із реалізацією рішення. На цьому рівні важливими стають наполегливість, саморегуляція, готовність долати перешкоди та здатність коригувати дію. Частина людей відчуває найбільші труднощі не під час обдумування, а саме під час переходу до дії. Вони можуть довго аналізувати ситуацію, але відкладати виконання, боятися помилки або чекати повної впевненості. Інші, навпаки, діють швидко, але не завжди враховують наслідки. Через це в психології значна увага приділяється індивідуальним стилям прийняття рішень [13, с. 90].

Опитувальник загальних стилів прийняття рішень Скотта і Брюса виділяє п’ять основних стилів: раціональний, інтуїтивний, залежний, уникальний і спонтанний. Раціональний стиль передбачає уважний пошук інформації та логічну оцінку альтернатив. Інтуїтивний стиль спирається на внутрішнє відчуття, передчуття й швидке цілісне схоплення ситуації. Залежний стиль характеризується потребою в порадах і підтримці інших людей. Уникальний стиль проявляється у відкладанні вибору або прагненні не стикатися з відповідальністю. Спонтанний стиль пов’язаний із бажанням швидко завершити процес вибору й перейти до дії [6]. Такий поділ не означає, що людина завжди користується лише одним способом. Частіше вона має

провідний стиль, але в різних життєвих обставинах може переходити до іншого.

Раціональний стиль часто сприймається як найбільш бажаний, однак він не завжди є єдино правильним. Його сила полягає в уважному аналізі, послідовності, зважуванні фактів і наслідків. Такий стиль особливо корисний у складних професійних, фінансових або навчальних рішеннях, де необхідно порівняти кілька параметрів. Проте надмірна раціоналізація може призводити до затягування вибору, постійного пошуку нових даних і страху помилитися. Людина може потрапити в ситуацію, коли аналіз стає способом уникнення дії. Через це раціональність потребує поєднання з вольовою готовністю завершити вибір.

Інтуїтивний стиль не слід ототожнювати з необдуманістю. Інтуїція часто спирається на попередній досвід, емоційну чутливість і здатність швидко помічати цілісні ознаки ситуації. Людина може не одразу пояснити, чому певний варіант здається правильним, але це не завжди означає випадковість. У міжособистісних, творчих або моральних ситуаціях інтуїтивна оцінка може бути дуже цінною. Проте вона стає ризикованою, якщо людина плутає інтуїцію з імпульсом, страхом, упередженням або бажанням уникнути неприємних фактів. Тому зріле прийняття рішень не протиставляє раціональність та інтуїцію, а намагається поєднати їх [19, с. 89].

Залежний стиль має подвійне значення. З одного боку, звернення по пораду може бути ознакою відкритості, здатності враховувати досвід інших і не замикатися у власній точці зору. З іншого боку, якщо людина постійно потребує підтвердження ззовні, вона може втрачати самостійність і переносити відповідальність на інших. Такий стиль часто пов’язаний із невпевненістю, страхом осуду, залежністю від авторитетів або недостатнім контактом із власними цінностями. У межах теми цього дослідження залежний стиль є особливо цікавим, бо показує ситуацію, у якій зовнішні очікування можуть переважати над особистісними орієнтирами.

Уникальний стиль проявляється тоді, коли людина відкладає рішення, уникає розмови, не хоче брати відповідальність або сподівається, що ситуація вирішиться сама. Психологічно такий стиль часто пов’язаний із високою тривожністю, страхом помилки, низькою толерантністю до невизначеності або досвідом негативних наслідків попередніх рішень. Сучасне дослідження С. Валентін і К. Вайта показує, що нетерпимість до невизначеності пов’язана з більшою схильністю до уникального стилю і меншою схильністю до раціонального підходу [7, с. 17]. Це важливо для розуміння того, чому людина може не приймати рішення навіть тоді, коли усвідомлює його необхідність. Проблема полягає не лише у браку інформації, а й у внутрішній нездатності витримувати невідомість.

Спонтанний стиль характеризується швидкістю, імпульсивністю та прагненням негайно завершити вибір. Він може бути корисним у простих ситуаціях, де довге обдумування не потрібне. Проте у важливих життєвих питаннях такий стиль часто призводить до необачних рішень, бо людина не встигає оцінити наслідки. Спонтанність іноді маскується під рішучість, але насправді може бути способом позбутися напруження, яке викликає невизначеність. Для психологічної роботи важливо не просто критикувати такий стиль, а допомагати людині помічати, що саме вона намагається прискорити: справжнє рішення чи втечу від внутрішнього дискомфорту.

Поряд із теорією стилів прийняття рішень значення має підхід Сеймура Епштейна, пов’язаний із раціонально-досвідним мисленням. Методика REI дозволяє оцінювати схильність людини до двох способів опрацювання інформації: раціонального, що передбачає свідомий аналітичний підхід, і досвідного, що спирається на почуття, інтуїтивні враження та цілісне емоційне схоплення ситуації [8]. У психології це дає змогу не протиставляти мислення й почуття, а бачити, як вони взаємодіють у процесі вибору. Раціональна система допомагає структурувати проблему, а досвідна система швидко оцінює її емоційне й особистісне значення.

Сучасні дослідження показують, що опитувальники REI і GDMS частково перетинаються, але не вимірюють одне й те саме. Т. Вахович, Е. Рошковська та М. Філіпович-Хомко встановили, що раціональність у REI та раціональний стиль у GDMS пов’язані слабко, тоді як досвідність у REI має сильніший зв’язок з інтуїтивністю у GDMS [9]. Це означає, що людина може вважати себе раціональною за способом мислення, але в реальних рішеннях не завжди діяти раціонально. Або навпаки, може мати розвинене аналітичне мислення, але в особистих питаннях спиратися на почуття чи думку значущих людей. Для емпіричного дослідження цінностей це особливо важливо, бо дає можливість побачити не лише те, як людина мислить, а й те, як вона реально вибирає.

Психологічна сутність прийняття рішень розкривається через поєднання внутрішніх і зовнішніх чинників. Зовнішні чинники охоплюють соціальні очікування, доступні ресурси, часовий тиск, умови ризику, інформацію та можливі наслідки. Внутрішні чинники охоплюють потреби, мотиви, емоційний стан, рівень саморегуляції, досвід, самооцінку, цінності й особистісну зрілість. Зовнішня ситуація може бути однаковою, але рішення двох людей буде різним, бо вони по-різному оцінюють ризик, по-різному витримують невизначеність і по-різному розуміють, що для них є головним [22, с. 52].

З огляду на тему дослідження, прийняття рішень доцільно розглядати не лише як пізнавальний процес, а як особистісно-смисловий акт. Людина обирає не просто між діями, а між різними образами себе і свого майбутнього. Наприклад, рішення залишитися у звичній професії або змінити діяльність означає не лише вибір роботи, а й вибір способу життя, рівня свободи, стабільності, ризику, самореалізації. Рішення пробачити, розірвати стосунки, переїхати, почати навчання, взяти відповідальність або відмовитися від певної можливості завжди має смисловий вимір. Саме цей вимір пов’язує процес прийняття рішень із цінностями особистості.

Отже, прийняття рішень є складним психологічним процесом, у якому поєднуються аналіз інформації, емоційне переживання, мотиваційний вибір, ціннісна оцінка та готовність до дії. Його не можна пояснити лише логікою або

лише почуттями. У реальному житті людина приймає рішення в умовах неповної визначеності, внутрішніх суперечностей і соціального впливу. Саме тому дослідження стилів прийняття рішень, раціонально-інтуїтивного мислення та особистісних цінностей дозволяє глибше зрозуміти, чому різні люди в однакових ситуаціях обирають різні шляхи.

1.3. Вплив ціннісних орієнтацій на вибір, поведінку та життєві рішення особистості

Ціннісні орієнтації впливають на вибір людини не прямолінійно, а через складну систему внутрішніх оцінок, очікувань, смислів і переживань. Людина не завжди усвідомлює цей вплив, проте саме цінності визначають, які варіанти вона вважає привабливими, які відкидає ще до детального аналізу, яких наслідків боїться і за що готова відповідати. У цьому сенсі цінності справді можна розглядати як психологічний фільтр прийняття рішень. Вони не замінюють мислення, не скасовують емоцій і не усувають зовнішніх обставин, але організовують сприйняття ситуації та надають їй особистісного значення.

Вплив цінностей починається ще до моменту явного вибору. Передусім вони визначають, що людина помічає як проблему. Для однієї особи відсутність професійного розвитку є серйозною внутрішньою напругою, бо вона високо цінує самореалізацію. Для іншої ця сама ситуація може не бути проблемою, якщо на першому місці стоїть стабільність і передбачуваність. Одна людина гостро реагує на несправедливість, бо для неї значущими є чесність і рівність. Інша може не втручатися, бо надає перевагу безпеці або уникненню конфлікту. Таким чином, цінності визначають не лише вибір відповіді, а й сам спосіб бачення життєвої ситуації [26, с. 78].

Другий рівень впливу цінностей пов’язаний із формуванням альтернатив. Людина не завжди розглядає всі можливі варіанти. Частина з них здається їй неприйнятною, соромною, небезпечною або такою, що не відповідає її уявленню про себе. Наприклад, особа, для якої важливою є доброзичливість, може не розглядати варіант досягнення мети через маніпуляцію іншими.

Людина, зорієнтована на владу і досягнення, може відкидати варіанти, що передбачають поступку або відмову від статусу. Той, хто високо цінує традицію, може обережніше ставитися до різких змін, навіть якщо вони відкривають нові можливості. Через це цінності працюють як внутрішній механізм добору альтернатив.

Третій рівень виявляється в оцінці наслідків. Людина аналізує не лише те, що вона отримає або втратить у зовнішньому сенсі, а й те, ким вона почуватиметься після рішення. Іноді зовні вигідний вибір може викликати внутрішній спротив, якщо він суперечить значущим цінностям. Наприклад, людина може відмовитися від кар’єрної можливості, якщо вона вимагає нечесних дій або руйнує сімейні стосунки. З позиції формальної користі таке рішення може здаватися невигідним, але з позиції особистісної цілісності воно є психологічно виправданим. Саме тут цінності проявляються як смисловий критерій, що дозволяє оцінювати рішення не лише за результатом, а й за відповідністю внутрішній позиції.

Систематичний огляд З. Назірової та Б. Сімоновітс доводить, що базові людські цінності прямо й опосередковано впливають на ставлення та поведінку, а їхня дія залежить від контексту, ситуативного тиску, підтримки мислення, часу й індивідуальних особливостей [10, с. 78]. Це дає змогу уникнути спрощення, ніби цінність автоматично породжує певну дію. Насправді між цінністю і поведінкою існує проміжна ланка: усвідомлення ситуації, емоційна оцінка, соціальні умови, наявність ресурсів і готовність діяти. Людина може цінувати справедливість, але не завжди мати сили її відстоювати; може прагнути самостійності, але боятися втратити підтримку; може визнавати важливість турботи про інших, але бути виснаженою або внутрішньо розгубленою.

Цінності впливають на поведінку через мотивацію. Коли певна цінність є справді значущою, вона надає діям енергії та спрямованості. Людина легше долає труднощі, якщо бачить у діях зв’язок із тим, що для неї має сенс. Наприклад, студент, для якого освіта пов’язана з самореалізацією та

майбутньою професійною користю, інакше переживає навчальні труднощі, ніж той, хто навчається лише через зовнішній тиск. Працівник, який бачить у своїй діяльності соціальний сенс, здатний зберігати залученість навіть за високого навантаження. Батьки, для яких турбота про дітей є глибинною цінністю, можуть витримувати втому, бо їхні дії пов’язані з особисто значущою метою. У таких випадках цінність не просто пояснює поведінку, а підтримує її.

Цінності визначають і межі поведінки. Вони показують людині не тільки те, до чого варто прагнути, а й те, чого не можна робити без втрати самоповаги. Ця функція особливо помітна в моральних рішеннях. Людина може мати змогу отримати вигоду нечесним шляхом, але відмовитися, бо така дія суперечить її уявленню про себе. Інша може уникнути відповідальності, але визнає помилку, якщо для неї важливі чесність і гідність. Зовнішньо такі рішення іноді виглядають менш раціональними, бо пов’язані з ризиком або втратами. Проте психологічно вони підтримують цілісність особистості, її здатність поважати себе й будувати стосунки на основі довіри [14, с. 23].

У життєвих рішеннях ціннісні орієнтації проявляються особливо виразно. Вибір професії, партнера, місця проживання, способу життя, кола спілкування, громадянської позиції або життєвої стратегії майже завжди має ціннісну основу. Навіть якщо людина пояснює вибір практичними причинами, за ними часто стоять глибші орієнтири. Вибір стабільної роботи може бути пов’язаний не лише з доходом, а й із цінністю безпеки. Рішення змінити професію може відображати самостійність і прагнення розвитку. Вибір допомагати іншим може бути пов’язаний із доброзичливістю та універсалізмом. Прагнення до керівної посади може виражати досягнення, вплив або потребу у визнанні. Через це аналіз життєвих рішень без урахування цінностей залишається поверховим.

Особистісні цінності впливають на вибір не лише в індивідуальному, а й у соціальному вимірі. Людина живе серед інших людей, тому її рішення часто пов’язані з очікуваннями родини, професійного середовища, культури, громади. У цьому полі можуть виникати напруження між власними цінностями й зовнішніми вимогами. Наприклад, молода людина може прагнути творчої

професії, але родина очікує від неї стабільної та престижної роботи. Людина може хотіти самостійності, але боятися осуду. Вона може підтримувати певну громадянську позицію, але переживати тиск групи. Такі ситуації показують, що ціннісний вибір часто потребує не лише розуміння себе, а й психологічної мужності.

У період суспільних криз вплив цінностей на життєві рішення стає більш помітним. Війна, вимушене переміщення, втрата роботи, загроза безпеці, розлука з близькими, необхідність швидко адаптуватися до нових умов активізують питання про головне. У звичайному житті людина може відкладати глибокі рішення, але криза змушує діяти. Саме тоді виявляється, що для неї важливіше: залишатися поруч із родиною, зберегти професію, допомагати іншим, шукати безпечніше місце, боротися за незалежність, починати життя спочатку. Українські дослідження ухвалення рішень у невизначеності підкреслюють значення психологічної адаптації, толерантності до невідомого й мотиваційно-ціннісних чинників [5, с. 11].

Зв’язок цінностей і поведінки не завжди є прямим через наявність внутрішніх конфліктів. Ціннісний конфлікт виникає тоді, коли дві або більше значущі цінності вимагають різних дій. Наприклад, людина може цінувати кар’єрне зростання і водночас близькість із родиною. Якщо нова робота потребує переїзду або постійної зайнятості, виникає складний вибір. Вона може цінувати свободу, але водночас прагнути стабільності. Може хотіти допомогти іншим, але потребувати збереження власних ресурсів. Подібні конфлікти є нормальним проявом складності людського життя. Психологічна зрілість полягає не в тому, щоб ніколи не мати суперечностей, а в тому, щоб усвідомлювати їх і знаходити рішення, яке найменше руйнує внутрішню цілісність.

Цінності впливають на рішення через образ «Я». Людина схильна обирати ті дії, які узгоджуються з її уявленням про себе. Якщо вона бачить себе відповідальною, їй важко ухилятися від зобов’язань. Якщо сприймає себе як самостійну, їй може бути болісно залежати від чужих рішень. Якщо для неї

важливий образ доброї, турботливої людини, вона може погоджуватися допомагати навіть тоді, коли це перевищує її ресурси. У цьому проявляється подвійний характер цінностей: вони можуть підтримувати особистість, але іноді стають джерелом надмірних вимог до себе. Наприклад, цінність відповідальності може перетворюватися на нездатність просити про допомогу, а цінність турботи про інших може вести до самопожертви й виснаження.

На рівні поведінки ціннісні орієнтації взаємодіють із емоціями. Людина емоційно реагує на те, що торкається її цінностей. Порушення справедливості викликає обурення у того, для кого справедливість є значущою. Загроза близьким породжує сильний страх у того, хто високо цінує сім'ю і турботу. Обмеження свободи може викликати протест у людини, зорієнтованої на самостійність. Через це емоції в процесі вибору не завжди заважають. Вони можуть показувати, яка цінність зачеплена. Проблема виникає тоді, коли емоція стає настільки сильною, що перекриває можливість осмислення. Тому в психологічній роботі важливо не придушувати емоції, а допомагати людині зрозуміти, яку цінність вони захищають [13, с. 89].

Цінності пов'язані з довгостроковими життєвими стратегіями. Вони допомагають людині будувати плани, визначати пріоритети й оцінювати результати не лише за зовнішніми показниками. Людина може досягти успіху, але відчувати внутрішню порожнечу, якщо цей успіх не відповідає її глибинним цінностям. Інша може мати скромніші зовнішні результати, але переживати задоволення, якщо її життя узгоджене з тим, що вона вважає значущим. Через це психологічне благополуччя залежить не тільки від кількості досягнень, а й від їхньої ціннісної відповідності. Сучасні дослідження особистісних цінностей і поведінки показують, що цінності є керівними принципами життя, які мотивують прагнення до бажаних цілей у різних сферах [12].

Вплив цінностей на рішення можна побачити й у тому, як людина пояснює власний вибір після його здійснення. Коли рішення відповідає цінностям, людина частіше сприймає його як «своє», навіть якщо воно було

важким. Вона може шкодувати про втрати, але не обов’язково сумніватися в самому виборі. Коли рішення суперечить цінностям, може виникати внутрішній дискомфорт, провина, сором, розчарування в собі або відчуття, що людина «зрадила себе». Такі переживання не завжди є наслідком об’єктивної помилки. Вони часто сигналізують про розрив між дією і внутрішніми орієнтирами. Саме тому робота з наслідками рішень має включати аналіз не лише результату, а й ціннісного підґрунтя вибору [21, с. 89].

У практичній психології усвідомлення цінностей може бути ефективним шляхом оптимізації прийняття рішень. Людині важливо не лише отримати пораду, а й зрозуміти, який вибір відповідатиме її внутрішній системі смислів. Психологічна допомога в такому разі може містити прояснення значущих цінностей, аналіз їхньої ієрархії, виявлення ціннісних конфліктів, розрізнення власних і нав’язаних орієнтирів, порівняння альтернатив із життєвими пріоритетами. Такий підхід не означає, що рішення завжди стане легким. Проте воно може стати більш усвідомленим, відповідальним і психологічно прийнятним.

Для теми цього дослідження особливе значення має поєднання цінностей із раціональним та інтуїтивним способами мислення. Людина може логічно аналізувати наслідки, але остаточне відчуття прийнятності вибору часто залежить від ціннісної відповідності. Водночас інтуїтивне відчуття може бути не випадковим, а пов’язаним із глибинним досвідом і ціннісною пам’яттю особистості. Наприклад, людина може не одразу пояснити, чому певна пропозиція викликає внутрішній спротив, але подальший аналіз показує, що вона суперечить її потребі в чесності, свободі або повазі. У цьому сенсі цінності поєднують раціональний і емоційний рівні вибору.

Отже, ціннісні орієнтації впливають на вибір, поведінку та життєві рішення через сприйняття ситуації, добір альтернатив, оцінку наслідків, мотивацію, емоційну реакцію, образ себе та готовність брати відповідальність. Вони не є зовнішньою прикрасою особистості, а становлять внутрішню систему координат, яка допомагає людині визначати, що є справді важливим. Рішення,

узгоджене з цінностями, не завжди є простим або безболісним, але частіше сприймається як внутрішньо правильне. Саме тому цінності особистості можна розглядати як психологічний фільтр, що перетворює зовнішню ситуацію вибору на особистісно значущий акт самовизначення.

Висновки до розділу 1

У першому розділі розкрито теоретичні основи дослідження цінностей особистості як психологічного фільтра прийняття рішень. Аналіз наукових підходів дає підстави розглядати цінності не як абстрактні моральні уявлення або зовнішньо засвоєні норми, а як глибинні смислові орієнтири, що визначають ставлення людини до себе, інших людей, майбутнього, життєвих труднощів і власної відповідальності. Цінності формують внутрішню систему координат особистості, завдяки якій людина розрізняє головне й другорядне, прийнятне й неприйнятне, бажане й таке, що суперечить її уявленню про гідне життя.

З’ясовано, що цінності виконують смислотворчу, регулятивну, оцінну та мотиваційну функції. Вони впливають не лише на загальний світогляд людини, а й на її конкретні рішення, поведінкові реакції та життєві стратегії. Особистісні цінності мають відносну стійкість, проте не є незмінними, оскільки можуть переосмислюватися під впливом життєвого досвіду, кризових подій, соціального середовища, професійного становлення та психологічної роботи. Зріла ціннісна система передбачає не механічне наслідування зовнішніх норм, а усвідомлене прийняття тих орієнтирів, які людина визнає справді власними.

Установлено, що ціннісні орієнтації впливають на вибір людини ще до моменту остаточного рішення, оскільки визначають, що саме вона сприймає як проблему, які альтернативи помічає, яким варіантам надає перевагу, а які відкидає як неприйнятні. Цінності діють як психологічний фільтр, через який людина оцінює не тільки зовнішню користь рішення, а й його відповідність власному образу себе, внутрішнім переконанням, моральним межам і життєвим

пріоритетам. У цьому контексті рішення стає не просто вибором дії, а способом самовизначення особистості.

Отже, теоретичний аналіз підтвердив, що цінності особистості є важливим чинником прийняття рішень, оскільки вони надають вибору смислу, допомагають людині витримувати невизначеність, визначати пріоритети й брати відповідальність за наслідки власних дій. Ціннісно узгоджене рішення не завжди є легким або безболісним, однак воно частіше сприймається людиною як внутрішньо правильне й таке, що не руйнує її особистісної цілісності. Це дає підстави для подальшого емпіричного дослідження зв’язку між базовими цінностями особистості, стилями прийняття рішень і співвідношенням раціонального та інтуїтивного мислення.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЦІННОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

2.1. Організація та методи емпіричного дослідження

Емпіричне дослідження цінностей особистості як психологічного фільтра прийняття рішень було спроєктоване як комплексна діагностична процедура, спрямована на виявлення того, яким чином базові ціннісні орієнтації людини пов’язані з її типовими способами вибору, рівнем самостійності у прийнятті рішень, схильністю до раціонального або інтуїтивного опрацювання інформації, а також із готовністю брати відповідальність за наслідки власних дій. Логіка організації дослідження ґрунтувалася на положенні про те, що рішення людини не формується лише під впливом зовнішніх обставин або наявної інформації, оскільки у будь якому значущому виборі задіяні глибші внутрішні орієнтири, які визначають, що саме особистість вважає прийнятним, бажаним, безпечним, морально виправданим або таким, що відповідає її уявленню про себе. Саме тому в центрі емпіричного аналізу перебували не окремі поведінкові реакції, а взаємозв’язок між ціннісною системою, стилем прийняття рішень і співвідношенням раціонального та інтуїтивного мислення.

Експериментальна база дослідження охоплювала респондентів, які добровільно погодилися взяти участь у психологічній діагностиці, спрямованій на вивчення особистісних цінностей і механізмів прийняття рішень. Дослідження проводилося на базі Центру психологічного консультування та психокорекції при МАУП, що дало можливість організувати збір даних у середовищі, безпосередньо пов’язаному з психологічною допомогою, консультуванням, самопізнанням і розвитком особистісної рефлексії. Обрана база є доречною для цієї теми, оскільки саме у практиці психологічного консультування часто виявляється, що труднощі людини пов’язані не лише з браком інформації або невмінням зважувати наслідки, а з недостатньою ясністю власних цінностей, внутрішніми суперечностями між різними

життєвими орієнтирами, залежністю від зовнішніх очікувань або невпевненістю у праві на самостійний вибір.

Вибірку дослідження склали 50 осіб, які перебували на різних етапах особистісного, професійного й життєвого самовизначення. До участі було залучено респондентів, здатних усвідомлено відповідати на запитання психодіагностичних методик, аналізувати власні рішення, оцінювати життєві пріоритети й співвідносити їх із реальною поведінкою. Такий склад вибірки дозволив дослідити не абстрактне ставлення до цінностей, а їхній зв’язок із конкретними способами вибору, які людина використовує у ситуаціях невизначеності, відповідальності, сумніву або внутрішнього конфлікту. Участь у дослідженні була добровільною, а всі респонденти попередньо отримали інформацію про мету роботи, загальний порядок проведення діагностики, умови конфіденційності та використання результатів лише в узагальненому вигляді.

Процедура дослідження була побудована так, щоб забезпечити психологічну безпеку учасників і зменшити вплив випадкових чинників на результати. Кожен респондент заповнював методики індивідуально, у спокійній обстановці, за єдиною інструкцією, без обговорення відповідей з іншими учасниками. Такий порядок був важливим, оскільки предмет дослідження стосувався достатньо особистісних тем, а саме життєвих пріоритетів, самостійності вибору, схильності покладатися на власне судження або на думку інших людей, здатності довіряти раціональному аналізу чи інтуїтивному відчуттю. Учасникам пояснювалося, що в методиках немає правильних або неправильних відповідей, а цінність мають саме щирі оцінки, які відображають індивідуальний спосіб мислення і прийняття рішень [15, с. 99].

Організаційно дослідження включало діагностичний блок, у межах якого було застосовано три взаємодоповнювальні методики. Перша методика була спрямована на вивчення базових цінностей особистості за підходом Ш. Шварца (див. Додаток А), друга дозволяла визначити провідні стилі прийняття рішень за опитувальником Скотта, Брюса та Роберта Гаррісона (див. Додаток Б), третя

дала можливість оцінити співвідношення раціонального й інтуїтивного мислення за методикою С. Епштейна (див. Додаток В). Такий набір інструментів обрано невипадково, адже кожна методика фіксує окремий, але пов’язаний із загальною проблемою рівень психологічної регуляції: система цінностей показує, що для людини є значущим; стиль прийняття рішень відображає, яким способом вона зазвичай робить вибір; раціонально інтуїтивне мислення дає змогу зрозуміти, на який тип внутрішньої обробки інформації вона переважно спирається [14, с. 78].

Методика вивчення базових цінностей особистості Ш. Шварца [43], представлена у варіантах опитувальника цінностей особистості PVQ або SVS, застосовувалася для визначення ієрархії ціннісних орієнтацій респондентів. У межах цього дослідження вона мала базове значення, оскільки дозволяла виявити, які саме цінності посідають провідне місце у внутрішній структурі особистості, а які мають меншу регулятивну силу. Особлива увага приділялася таким ціннісним вимірам, як самостійність, безпека, досягнення, доброзичливість, універсалізм, традиція, конформність, стимуляція, гедонізм і влада, оскільки кожен із них може по різному впливати на прийняття рішень. Наприклад, домінування самостійності може бути пов’язане з більшою готовністю до незалежного вибору, тоді як переважання безпеки може зумовлювати обережність і схильність уникати ризику. Висока значущість доброзичливості може сприяти врахуванню інтересів інших людей, а орієнтація на досягнення може посилювати прагнення до результату, ефективності й особистого успіху.

У контексті дослідження цінностей як психологічного фільтра прийняття рішень методика Шварца виконувала не лише описову, а й пояснювальну функцію. Вона давала змогу зрозуміти, чому різні респонденти можуть по різному реагувати на схожі життєві ситуації, надавати перевагу різним варіантам поведінки або по різному оцінювати ризик. Якщо для однієї людини головним критерієм вибору є стабільність, вона може обирати більш передбачуваний шлях навіть за умови меншої зовнішньої вигоди. Якщо для

іншої провідною є цінність розвитку й новизни, вона може легше приймати рішення, пов’язані зі змінами. Саме тому результати цієї методики є основою для подальшого зіставлення з показниками стилів прийняття рішень і особливостей мислення.

Опитувальник стилів прийняття рішень Скотта, Брюса та Р.Гаррісона GDMS використовувався для виявлення типових способів, за допомогою яких респонденти здійснюють вибір у різних життєвих ситуаціях. У межах дослідження аналізувалися такі стилі, як раціональний, інтуїтивний, залежний, уникальний і спонтанний. Раціональний стиль відображає прагнення людини обдумувати ситуацію, збирати інформацію, порівнювати альтернативи й оцінювати можливі наслідки. Інтуїтивний стиль пов’язаний зі схильністю покладатися на внутрішнє відчуття, швидке розуміння ситуації та особистий досвід. Залежний стиль виявляє потребу в підтримці, пораді або схваленні з боку інших людей, тоді як уникальний стиль проявляється у відкладанні вибору, небажанні брати відповідальність або прагненні дистанціюватися від складної ситуації. Спонтанний стиль характеризує швидке, імпульсивне прийняття рішень, коли людина намагається якомога швидше завершити стан невизначеності [16, с. 78].

Застосування GDMS було принципово важливим для теми роботи, оскільки саме стилі прийняття рішень показують, як ціннісні орієнтири переходять у практичний спосіб вибору. Висока значущість певної цінності не завжди автоматично означає відповідну поведінку, адже людина може цінувати самостійність, але в реальному виборі залишатися залежною від чужої думки, або може декларувати відповідальність, але уникати рішень у ситуаціях ризику. Опитувальник стилів прийняття рішень дозволяє виявити ці розбіжності між бажаним образом себе і фактичним способом дії. Для емпіричного розділу це має особливу цінність, оскільки дає змогу перейти від загального твердження про значення цінностей до аналізу конкретних поведінкових механізмів, через які людина приймає або відкладає рішення.

Методика раціонально інтуїтивного мислення С. Епштейна REI застосовувалася для дослідження того, на який спосіб опрацювання інформації респонденти більше спираються під час оцінки ситуацій і прийняття рішень. У межах цієї методики розглядаються два взаємопов’язані способи мислення: раціональний, що передбачає свідомий аналіз, логічне зіставлення фактів і послідовне обґрунтування висновків, та інтуїтивний, який спирається на емоційне відчуття, попередній досвід, швидке схоплення ситуації й особистісне враження. Для теми дослідження ця методика є особливо доречною, оскільки процес прийняття рішень рідко буває суто логічним або суто інтуїтивним. У реальному житті людина часто поєднує обидва способи, хоча один із них може переважати.

REI дає можливість глибше зрозуміти, як людина поєднує аналіз і внутрішнє відчуття під час вибору, а також як це співвідноситься з її цінностями. Наприклад, респондент із високою орієнтацією на безпеку може виявляти сильнішу потребу в раціональному обґрунтуванні рішення, оскільки йому важливо зменшити невизначеність і передбачити наслідки. Людина, для якої значущими є самостійність і відкритість до нового досвіду, може частіше довіряти інтуїтивному відчуттю й швидше переходити до дії. Разом із тим інтуїтивне мислення не можна ототожнювати з поверховістю, так само як раціональне не завжди гарантує психологічну зрілість вибору. Саме тому методика Епштейна дозволяє уникнути спрощеного підходу і показати, що рішення людини формується на перетині логіки, досвіду, емоційного відгуку і ціннісної відповідності [21, с. 68].

З позиції загальної організації діагностики використання трьох зазначених методик забезпечило цілісну модель емпіричного аналізу. Методика Шварца дала змогу описати змістовий рівень особистісних орієнтирів, GDMS розкрив поведінковий рівень прийняття рішень, а REI дозволив проаналізувати когнітивний рівень, пов’язаний із перевагою раціонального або інтуїтивного способу мислення. У сукупності ці інструменти утворили діагностичну основу, яка відповідає головній ідеї дослідження: цінності особистості не існують

окремо від мислення і поведінки, а впливають на те, як людина бачить ситуацію вибору, якими засобами її аналізує, чому надає перевагу і як обґрунтовує власне рішення.

Порядок пред'явлення методик був побудований із урахуванням психологічної логіки дослідження та поступового занурення респондентів у тему. На початку учасникам пропонувалася методика Шварца, оскільки вона допомагала налаштуватися на осмислення власних життєвих пріоритетів і не вимагала негайного аналізу складних ситуацій вибору. Після цього респонденти заповнювали GDMS, що дозволяло перейти від загальних ціннісних орієнтирів до конкретних способів прийняття рішень. Завершальним етапом було застосування REI, оскільки ця методика потребувала більшої рефлексії щодо того, як саме людина мислить, оцінює інформацію і співвідносить логічний аналіз із внутрішнім відчуттям. Така послідовність сприяла природному переходу від смислового рівня до поведінкового і когнітивного, а також зменшувала ризик випадкового або формального заповнення методик.

Первинні дані після завершення діагностичного етапу систематизувалися в єдиний масив показників за кожною методикою. На етапі обробки передбачалося визначення індивідуальних результатів респондентів, розподіл показників за рівнями вираженості, порівняння середніх значень у вибірці, а також аналіз зв'язків між базовими цінностями, стилями прийняття рішень і показниками раціонально інтуїтивного мислення. Особлива увага приділялася тому, які цінності можуть бути пов'язані з раціональним, інтуїтивним, залежним, уникальним або спонтанним стилем, а також чи простежується зв'язок між певними ціннісними орієнтирами і схильністю людини більше довіряти логічному аналізу або внутрішньому відчуттю [11, с. 9].

Аналітичний блок дослідження передбачав поєднання кількісного і якісного підходів до інтерпретації результатів. Кількісний аналіз давав можливість узагальнити результати вибірки, виявити провідні тенденції, співвіднести показники різних методик і сформулювати висновки на основі

отриманих даних. Якісний аналіз був необхідний для глибшого психологічного пояснення виявлених зв’язків, оскільки самі бали не розкривають повністю того, як саме цінність впливає на рішення. Наприклад, високий показник самостійності може по різному проявлятися залежно від того, чи поєднується він із раціональним стилем, інтуїтивністю або спонтанністю. Саме якісна інтерпретація дає змогу побачити не лише статистичний зв’язок, а й психологічний механізм, який стоїть за ним.

У підсумку організація дослідження забезпечила методичну цілісність і відповідність обраних інструментів темі роботи. Експериментальна база в Центрі психологічного консультування та психокорекції при МАУП створила умови для етичного, добровільного й стандартизованого збору даних, а вибірка з 50 осіб дала можливість проаналізувати індивідуальні відмінності у ціннісних орієнтаціях і прийнятті рішень. Використані методики дозволяють розглянути досліджувану проблему у трьох взаємопов’язаних площинах: що людина вважає цінним, як вона зазвичай приймає рішення і яким способом опрацьовує інформацію під час вибору. Саме на такому емпіричному підґрунті надалі стає можливим проаналізувати, чи справді цінності особистості виконують функцію психологічного фільтра, який впливає на оцінку альтернатив, стиль поведінки, рівень відповідальності та внутрішню узгодженість прийнятого рішення.

2.2. Аналіз ціннісних орієнтацій досліджуваних

Аналіз результатів емпіричного дослідження було спрямовано на виявлення того, яким чином система базових цінностей особистості пов’язана з типовими стилями прийняття рішень і переважанням раціонального або інтуїтивного способу мислення. У дослідженні взяли участь 50 осіб, що дозволило отримати узагальнені кількісні показники за трьома методиками: методикою вивчення базових цінностей особистості Шалома Шварца, опитувальником стилів прийняття рішень Скотта, Брюса та Гаррісона GDMS, а також методикою раціонально інтуїтивного мислення Сеймура Епштейна REI.

Першим етапом аналізу було опрацювання результатів за методикою Шварца, оскільки саме вона дає змогу визначити змістовий рівень внутрішньої регуляції особистості. У межах теми дослідження цінності розглядаються не як загальні моральні уявлення, а як ті внутрішні орієнтири, через які людина оцінює життєві ситуації, вибирає прийнятні способи дії, відкидає небажані варіанти й надає власним рішенням особистісного смислу. Для зручності аналізу було визначено середні показники за десятьма базовими цінностями.

Таблиця 2.1

Середні показники базових цінностей особистості за методикою Шварца

Базова цінність	Середній бал	Стандартне відхилення	Ранг
Доброзичливість	4,82	0,64	1
Безпека	4,61	0,71	2
Самостійність	4,43	0,78	3
Універсалізм	4,26	0,69	4
Досягнення	3,98	0,81	5
Конформність	3,76	0,75	6
Традиція	3,54	0,84	7
Гедонізм	3,41	0,88	8
Стимуляція	3,29	0,92	9
Влада	2,91	0,86	10

Джерело: сформовано автором за даними [11]

Дані таблиці свідчать, що найвищі середні показники у вибірці отримали доброзичливість, безпека та самостійність. Такий розподіл є показовим для розуміння ціннісного профілю респондентів, оскільки поєднує дві різні, але психологічно значущі тенденції. З одного боку, високий показник доброзичливості свідчить про орієнтацію значної частини досліджуваних на підтримку близьких людей, збереження довірливих стосунків, готовність враховувати інтереси інших і не будувати рішення лише на особистій вигоді. З іншого боку, високі показники безпеки та самостійності вказують на те, що для респондентів важливо одночасно зберігати стабільність і мати право на власний вибір.

Середні позиції посіли універсалізм, досягнення та конформність. Це означає, що частина респондентів орієнтована не тільки на особисту стабільність, а й на ширші соціальні смисли, професійний результат,

відповідальність перед групою або дотримання прийнятих норм. Нижчі показники зафіксовано за шкалами стимуляції та влади, що може свідчити про порівняно меншу вираженість прагнення до ризику, гострих вражень, домінування або контролю над іншими людьми. У межах аналізу це має значення, оскільки низька вираженість влади зменшує ймовірність того, що рішення більшості респондентів будуть будуватися насамперед навколо статусу, впливу або переваги над іншими.

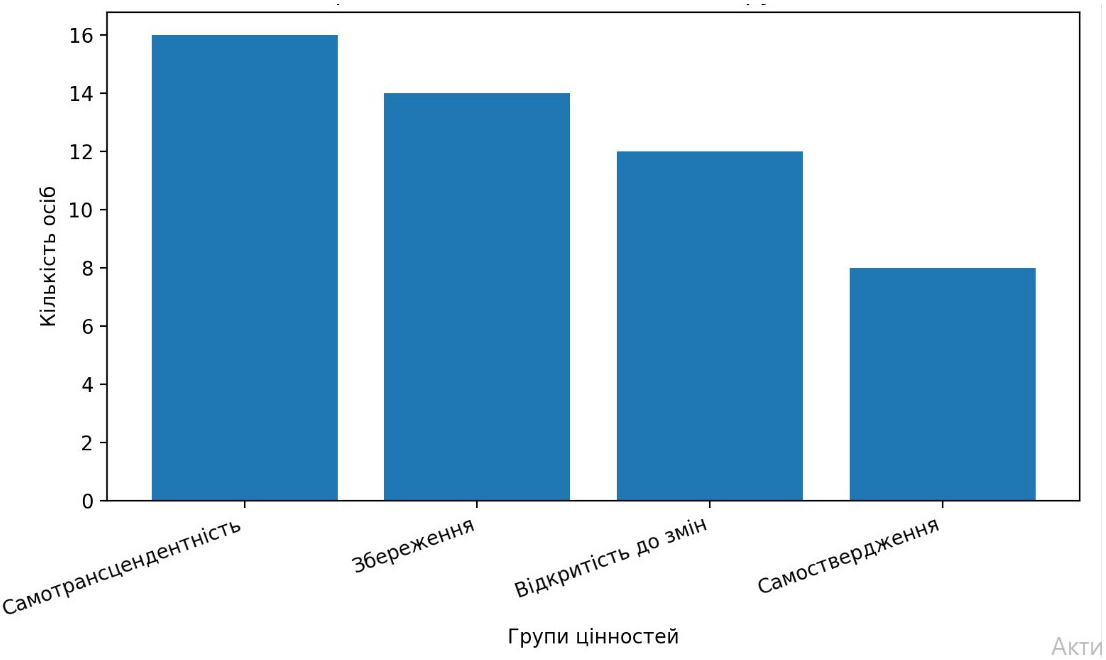


Рис. 2.1. Розподіл респондентів за домінантними групами цінностей

Для узагальнення результатів десять базових цінностей було згруповано за чотирма ширшими ціннісними блоками. Такий підхід дозволяє побачити не лише окремі цінності, а й загальну спрямованість особистісної регуляції.

Таблиця 2.2

Розподіл респондентів за домінантними групами цінностей

Домінантна група цінностей	**n осіб**	**% від вибірки**
Самотрансцендентність	16	32,0
Збереження	14	28,0
Відкритість до змін	12	24,0
Самоствердження	8	16,0
Разом	50	100,0

Джерело: сформовано автором за даними [11]

Найбільш представленою у вибірці є група самотрансцендентності, яка охоплює орієнтацію на доброзичливість, турботу, соціальну відповідальність,

справедливість і врахування інтересів інших людей. Її виявлено у 16 осіб, що становить 32,0 % вибірки. Це свідчить про те, що для значної частини респондентів рішення мають не лише індивідуальний, а й міжособистісний або моральний вимір. Такі люди, приймаючи рішення, можуть зважати не тільки на особисту користь, а й на те, як їхній вибір позначиться на близьких, колективі, соціальному оточенні чи загальному відчутті справедливості.

Другою за поширеністю є група збереження, яку виявлено у 14 респондентів, тобто у 28,0 % вибірки. До цієї групи належать цінності безпеки, конформності й традиції. Респонденти з такою ціннісною спрямованістю частіше орієнтуються на передбачуваність, стабільність, зменшення ризику, дотримання правил і збереження звичного порядку.

Відкритість до змін домінує у 12 осіб, що становить 24,0 % вибірки. Для цієї групи характерними є самостійність, пошук нового досвіду, готовність до особистісного розвитку та більша гнучкість у виборі. Респонденти з такою спрямованістю можуть легше приймати рішення, пов’язані зі змінами, навчанням, професійним рухом або нестандартними життєвими варіантами. Найменше представлена група самоствердження, яку зафіксовано у 8 осіб, тобто у 16,0 % вибірки. Її показники вказують на орієнтацію частини респондентів на особистий успіх, результат, визнання та вплив, однак у загальній структурі вибірки ця спрямованість не є провідною.

Наступним етапом було опрацювання результатів за опитувальником стилів прийняття рішень GDMS. Ця методика дозволяє встановити, яким способом людина найчастіше здійснює вибір у складних або значущих ситуаціях. Для теми дослідження ці показники є принциповими, оскільки вони демонструють не тільки те, що людина вважає цінним, а й те, як вона переходить від внутрішніх орієнтирів до конкретного рішення.

Таблиця 2.3

Розподіл респондентів за провідними стилями прийняття рішень

Стиль прийняття рішень	**n осіб**	**% від вибірки**
Раціональний	19	38,0
Інтуїтивний	12	24,0

Залежний	8	16,0
Уникальний	7	14,0
Спонтанний	4	8,0
Разом	50	100,0

Джерело: сформовано автором за даними [14]

Найбільш поширеним у вибірці є раціональний стиль прийняття рішень, який зафіксовано у 19 респондентів, що становить 38,0 % загальної кількості досліджуваних. Для цієї групи характерне прагнення зібрати інформацію, порівняти можливі варіанти, оцінити наслідки й лише після цього перейти до вибору. Такий результат узгоджується з достатньо високими показниками безпеки та самостійності у ціннісному профілі, оскільки бажання зменшити невизначеність часто поєднується з потребою особисто контролювати процес вибору.

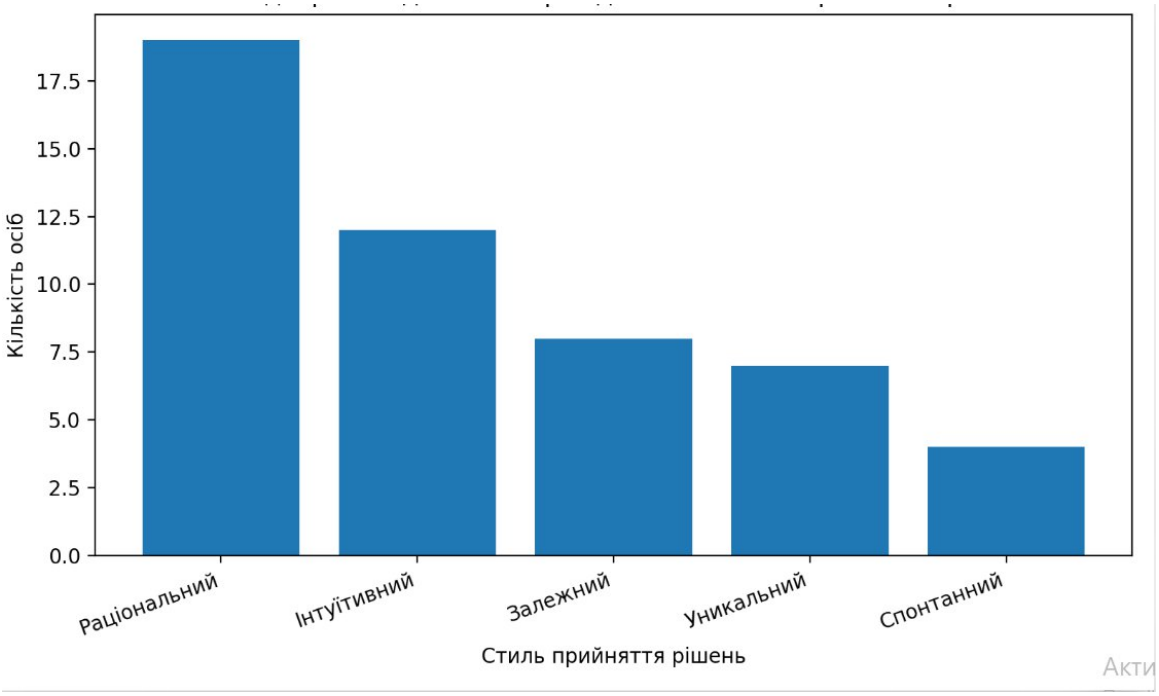


Рис. 2.2. Розподіл респондентів за провідними стилями прийняття рішень

Інтуїтивний стиль виявлено у 12 осіб, або у 24,0 % вибірки. Респонденти цієї групи частіше спираються на внутрішнє відчуття, попередній досвід, емоційне враження від ситуації та швидке цілісне розуміння того, який варіант здається їм прийнятним. У межах дослідження цей показник не можна розглядати як ознаку необдуманості, оскільки інтуїтивний стиль може бути достатньо продуктивним, коли людина має сформований досвід і добре відчуває власні ціннісні межі.

Залежний стиль прийняття рішень зафіксовано у 8 респондентів, що становить 16,0 % вибірки. Для цієї групи характерна потреба звертатися до інших людей, шукати підтвердження правильності вибору, орієнтуватися на думку авторитетів або близького оточення. Такий стиль може бути пов’язаний із цінністю збереження стосунків і бажанням не порушувати соціальну рівновагу, проте він може ускладнювати самостійне прийняття рішень у випадках, коли зовнішні очікування не збігаються з особистими цінностями.

Уникальний стиль виявлено у 7 респондентів, тобто у 14,0 % вибірки. Цей показник свідчить про наявність групи осіб, які схильні відкладати рішення, уникати остаточного вибору або переносити відповідальність на обставини. У кількісному вимірі ця група не є найбільшою, але її присутність є значущою для аналізу, оскільки уникання рішень часто виникає саме тоді, коли людина не може узгодити між собою різні цінності або не має достатньої внутрішньої впевненості. Найменшу частку становить спонтанний стиль, який виявлено у 4 осіб, або у 8,0 % вибірки. Це означає, що імпульсивне, швидке й малопродумане прийняття рішень не є типовим для більшості досліджуваних.

Третім етапом аналізу стало вивчення результатів за методикою раціонально інтуїтивного мислення REI. Її використання дозволило уточнити, якою мірою респонденти схильні спиратися на логічний аналіз або на інтуїтивне відчуття під час осмислення ситуацій вибору.

Таблиця 2.4

Середні показники за шкалами методики REI

Шкала REI	Середній бал	Стандартне відхилення
Раціональна залученість	34,2	5,6
Раціональна здатність	35,0	5,1
Інтуїтивна залученість	31,1	6,2
Інтуїтивна здатність	32,0	5,9

Джерело: сформовано автором за даними [14]

Отримані показники свідчать про помірне переважання раціонального способу опрацювання інформації у вибірці. Середній бал за раціональною здатністю становить 35,0, а за раціональною залученістю 34,2, тоді як інтуїтивна здатність має середній показник 32,0, а інтуїтивна залученість 31,1.

Така різниця не є різкою, однак вона показує, що більшість респондентів схильні надавати перевагу обдумуванню, поясненню, зіставленню аргументів і пошуку логічної підстави для рішення.

Для більш наочного аналізу респондентів було розподілено за трьома типами співвідношення раціонального та інтуїтивного мислення.

Таблиця 2.5

Розподіл респондентів за типом раціонально інтуїтивного мислення

Тип мислення	**n осіб**	**% від вибірки**
Перевага раціонального мислення	21	42,0
Збалансований тип	17	34,0
Перевага інтуїтивного мислення	12	24,0
Разом	50	100,0

Джерело: сформовано автором за даними [14]

З табл. 2.5 видно, що у 21 респондента, тобто у 42,0 % вибірки, переважає раціональний тип мислення. Це означає, що під час прийняття рішень ці особи частіше намагаються пояснити собі логіку вибору, порівняти можливі наслідки й мінімізувати вплив випадковості. Збалансований тип виявлено у 17 осіб, що становить 34,0 % вибірки. Для цієї групи характерне поєднання раціонального аналізу з довірою до внутрішнього відчуття, що може створювати більш гнучку основу для прийняття рішень. Перевагу інтуїтивного мислення зафіксовано у 12 респондентів, або у 24,0 % вибірки.

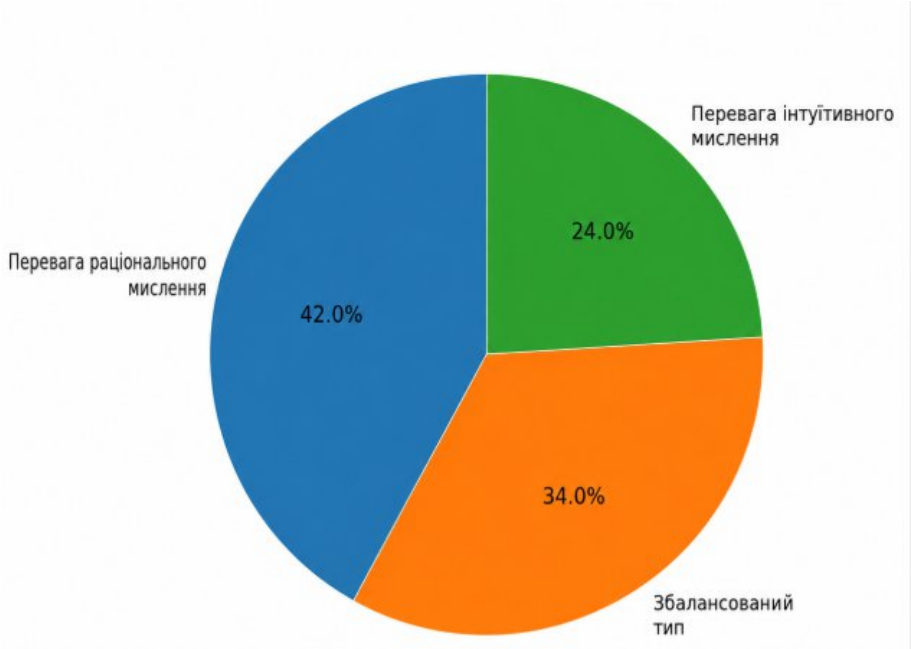


Рис. 2.3. Розподіл респондентів за типом раціонально інтуїтивного мислення

Для виявлення зв’язків між основними показниками було проведено узагальнений кореляційний аналіз. У таблиці подано ті зв’язки, які мають найбільше значення для теми дослідження.

Таблиця 2.6

Зв’язки між цінностями, стилями прийняття рішень і типом мислення

Показники	**Коефіцієнт зв’язку r**	**Характер зв’язку**
Самостійність і раціональний стиль	0,34	Помірний прямий
Самостійність і інтуїтивний стиль	0,27	Слабкий прямий
Безпека і уникальний стиль	0,31	Помірний прямий
Збереження і залежний стиль	0,29	Слабкий прямий
Досягнення і раціональний стиль	0,28	Слабкий прямий
Відкритість до змін і інтуїтивне мислення	0,33	Помірний прямий
Самотрансцендентність і залежний стиль	0,22	Слабкий прямий
Влада і спонтанний стиль	0,25	Слабкий прямий

Джерело: сформовано автором за даними [14]

Наведені показники дозволяють простежити кілька важливих тенденцій. Помірний прямий зв’язок між самостійністю та раціональним стилем свідчить про те, що респонденти, для яких значущими є незалежність мислення, право на власну позицію та особиста відповідальність, частіше прагнуть самостійно аналізувати ситуацію й обґрунтовувати власне рішення. У цьому випадку раціональність не суперечить самостійності, а виступає її інструментом, оскільки людина не просто хоче обирати сама, а й прагне мати внутрішні підстави для такого вибору.

Зв’язок між безпекою та уникальним стилем свідчить про те, що орієнтація на стабільність може за певних умов посилювати обережність і схильність відкладати рішення. Це не означає, що цінність безпеки сама по собі є негативною, проте за високої невизначеності вона може сприяти внутрішньому гальмуванню вибору. Подібна тенденція простежується у зв’язку між збереженням і залежним стилем, коли прагнення до соціального схвалення, правил і передбачуваності може поєднуватися з потребою отримати підтримку або дозвіл з боку інших людей.

Показовим є зв’язок між відкритістю до змін та інтуїтивним мисленням. Він вказує на те, що респонденти, схильні до новизни, саморозвитку й більшої гнучкості, частіше довіряють власному відчуттю ситуації. У такому випадку інтуїція може виконувати роль швидкого внутрішнього орієнтира, який допомагає людині не затримуватися надто довго на етапі сумнівів. Разом із тим цей показник потребує обережного аналізу, оскільки інтуїтивне мислення може бути конструктивним лише тоді, коли воно спирається на достатній досвід і не замінює повністю оцінку наслідків.

Зіставлення результатів трьох методик показує, що у вибірці переважають респонденти з достатньо усвідомленою ціннісною системою, орієнтацією на доброзичливість, безпеку, самостійність і помірну раціональність у прийнятті рішень. Це свідчить про те, що для більшості досліджуваних рішення є не лише ситуативною реакцією, а процесом, у якому поєднуються потреба в особистій відповідальності, бажання зберегти стабільність і врахування інтересів значущих людей. Водночас наявність залежного, уникального й спонтанного стилів у частини вибірки показує, що не всі респонденти однаково легко переходять від усвідомлення цінностей до реального вибору.

Отримані статистичні дані дозволяють стверджувати, що цінності справді пов’язані з особливостями прийняття рішень, однак цей зв’язок не є прямим або механічним. Одна й та сама цінність може проявлятися по різному залежно від того, який стиль прийняття рішень переважає в людини і який спосіб мислення вона використовує. Наприклад, самостійність у поєднанні з раціональним стилем може виявлятися як зважений незалежний вибір, а самостійність у поєднанні з інтуїтивністю може проявлятися як швидше прийняття рішень на основі внутрішнього відчуття. Безпека в поєднанні з раціональністю може сприяти обережному аналізу, а безпека в поєднанні з уникальним стилем може вести до затягування вибору.

Таким чином, аналіз емпіричних результатів засвідчив наявність змістовних зв’язків між базовими цінностями особистості, стилями прийняття рішень і типом раціонально інтуїтивного мислення. У межах вибірки

найчастіше виявляються цінності доброзичливості, безпеки й самостійності, провідним стилем прийняття рішень є раціональний, а за методикою REI переважає раціональний або збалансований тип мислення. Ці результати створюють основу для подальшого розгляду того, як саме психологічна робота може сприяти більш усвідомленому прийняттю рішень на основі особистісних цінностей.

2.3. Інтерпретація результатів дослідження зв'язку між цінностями особистості та особливостями прийняття рішень

Інтерпретація результатів емпіричного дослідження дає змогу перейти від простого опису кількісних показників до розуміння психологічного змісту виявлених зв'язків між базовими цінностями особистості, стилями прийняття рішень і переважанням раціонального або інтуїтивного способу мислення. У межах цієї роботи цінності розглядаються як внутрішній психологічний фільтр, через який людина оцінює ситуацію вибору, визначає прийнятні й неприйнятні варіанти поведінки, співвідносить можливі наслідки з власним уявленням про себе та приймає рішення, яке може бути або внутрішньо узгодженим, або суперечливим. Саме тому результати трьох методик доцільно тлумачити не ізольовано, а у взаємозв'язку, адже методика Шварца показує зміст ціннісної системи, GDMS розкриває типовий спосіб прийняття рішень, а REI уточнює, яким шляхом людина опрацьовує інформацію під час вибору [36, с. 67].

Результати за методикою Шварца показали, що у вибірці найбільш вираженими є цінності доброзичливості, безпеки та самостійності. Це має важливе психологічне значення, оскільки така ціннісна структура поєднує орієнтацію на міжособистісну відповідальність, потребу у стабільності та прагнення до власної позиції. Доброзичливість як найвищий показник свідчить про те, що значна частина респондентів у процесі прийняття рішень схильна враховувати інтереси інших людей, не відривати особистий вибір від стосунків і розглядати наслідки не лише для себе, а й для близького соціального оточення. У практичному вимірі це може означати, що рішення таких осіб

часто супроводжуються внутрішнім запитанням, чи не зашкодить їхній вибір іншим, чи буде він чесним, турботливим і морально прийнятним.

Висока вираженість безпеки свідчить про те, що для багатьох учасників дослідження значущими є передбачуваність, стабільність і зменшення ризику. Такий результат є цілком зрозумілим у сучасних умовах, коли люди часто стикаються з невизначеністю, соціальною напругою, зміною професійних і життєвих планів. Цінність безпеки у процесі прийняття рішень може виконувати конструктивну функцію, оскільки спонукає людину уважніше оцінювати ризики, прогнозувати наслідки, не ухвалювати важливих рішень імпульсивно. Водночас за надмірної вираженості ця цінність може ускладнювати вибір, оскільки прагнення повної гарантії іноді призводить до затягування рішення або уникання ситуацій, які містять розвиток, але передбачають невідомість.

Самостійність, яка посіла одне з провідних місць у ціннісному профілі вибірки, вказує на потребу респондентів мати право на власну думку, самостійно визначати життєві пріоритети та не зводити рішення лише до зовнішніх вимог. У контексті теми дослідження це є особливо значущим, оскільки саме самостійність найбільш прямо пов’язана з особистою відповідальністю за вибір. Людина, для якої самостійність є важливою цінністю, зазвичай прагне не просто отримати готову пораду, а зрозуміти власну позицію, знайти внутрішнє обґрунтування рішення і відчути, що обраний шлях справді належить їй. Така цінність може підтримувати зріле прийняття рішень, якщо поєднується з рефлексією, відповідальністю та здатністю враховувати реальні обставини.

Розподіл респондентів за чотирма домінантними групами цінностей показав, що найбільша частка вибірки, а саме 32,0 %, належить до групи самотрансцендентності. Це означає, що для третини досліджуваних значущими є турбота про інших, моральна відповідальність, доброзичливість, соціальна справедливість і здатність виходити за межі вузько особистої вигоди. Така ціннісна спрямованість може впливати на прийняття рішень через посилене

врахування міжособистісних наслідків. Респонденти цієї групи можуть довше зважувати рішення, якщо воно зачіпає інших людей, а також можуть відчувати внутрішній дискомфорт у разі вибору, який формально вигідний, але суперечить їхньому уявленню про порядність або підтримку [18, с. 64].

Група збереження становить 28,0 % вибірки, що вказує на значну представленість орієнтації на стабільність, правила, безпеку й передбачуваність. У процесі прийняття рішень така спрямованість може проявлятися у бажанні спиратися на перевірені варіанти, уникати надмірного ризику, погоджувати дії з нормами середовища та зменшувати ймовірність помилки. Такий тип ціннісної регуляції не можна оцінювати однозначно. Він допомагає людині бути обережною, відповідальною і послідовною, однак у ситуаціях, що потребують швидкої адаптації або творчого підходу, може стримувати активність і посилювати залежність від звичних моделей поведінки.

Відкритість до змін виявлена у 24,0 % респондентів, і цей показник засвідчує, що майже чверть вибірки орієнтована на новий досвід, саморозвиток, свободу вибору та готовність виходити за межі звичного. У процесі прийняття рішень така група може бути більш гнучкою, швидше помічати альтернативи й легше погоджуватися на зміни, якщо вони відповідають особистісному розвитку. Найменшу частку становить група самоствердження, а саме 16,0 %. Це означає, що прагнення до влади, статусу, переваги або вираженого особистого успіху не є домінантним для більшості досліджуваних, хоча для частини респондентів досягнення і визнання залишаються важливими критеріями вибору.

Результати за опитувальником GDMS уточнюють, як саме ціннісні орієнтації проявляються у способах прийняття рішень. Провідним у вибірці виявився раціональний стиль, який мають 38,0 % респондентів. Це свідчить про те, що значна частина досліджуваних схильна не поспішати з вибором, збирати інформацію, аналізувати переваги й ризики, порівнювати альтернативи. У поєднанні з високими показниками безпеки та самостійності це дозволяє припустити, що для багатьох респондентів раціональність є способом зберегти

контроль над ситуацією та водночас підтвердити власну автономність. Вони прагнуть приймати рішення не випадково, а на основі зрозумілих для себе аргументів.

Інтуїтивний стиль, який виявлено у 24,0 % респондентів, показує, що майже чверть вибірки значною мірою довіряє внутрішньому відчуттю, попередньому досвіду та швидкому емоційному розпізнаванню ситуації. У контексті ціннісної регуляції це може означати, що людина не завжди потребує тривалого аналізу, якщо певний варіант одразу сприймається як близький або чужий її внутрішній позиції. Інтуїтивний стиль може бути продуктивним тоді, коли він спирається на сформований досвід, зрілу самосвідомість і достатньо чітке розуміння власних цінностей. Проблемним він стає тоді, коли інтуїція фактично підміняється імпульсом, тривогою або неусвідомленим униканням складності.

Залежний стиль виявлено у 16,0 % респондентів. Його наявність свідчить про те, що частина досліджуваних під час вибору потребує підтримки, поради або схвалення з боку інших. У зв’язку з цінностями це може мати два пояснення. З одного боку, залежний стиль може бути пов’язаний із доброзичливістю та орієнтацією на стосунки, коли людині важливо не порушити контакт із значущими людьми. З іншого боку, він може вказувати на недостатню впевненість у власній системі цінностей, коли особа не до кінця розуміє, чого хоче сама, і тому шукає зовнішнього підтвердження. Уникальний стиль, зафіксований у 14,0 %, свідчить про труднощі частини респондентів із переходом від роздумів до дії, а спонтанний стиль, який має 8,0 %, вказує на невелику групу осіб, схильних швидко завершувати ситуацію вибору без достатнього аналізу.

Результати методики REI поглиблюють цю інтерпретацію. Перевага раціонального мислення виявлена у 42,0 % респондентів, збалансований тип у 34,0 %, а перевага інтуїтивного мислення у 24,0 %. Такий розподіл загалом узгоджується з показниками GDMS, де раціональний стиль також є найбільш представленим. Це дозволяє зробити висновок, що більшість респондентів

тяжіє до усвідомленого обдумування вибору, а не до суто імпульсивного реагування. Водночас досить велика частка збалансованого типу свідчить про те, що раціональність у вибірці не є жорсткою або однобічною. Значна частина досліджуваних здатна поєднувати логічний аналіз з особистісним відчуттям прийнятності рішення.

Кореляційний аналіз дозволив точніше зрозуміти характер зв'язків між цінностями та особливостями прийняття рішень. Помірний прямий зв'язок між самостійністю і раціональним стилем, який становить r = 0,34, свідчить про те, що чим більш значущою для респондента є незалежність суджень і право на власний вибір, тим частіше він прагне раціонально обґрунтувати рішення. Це важливий результат, оскільки він показує, що самостійність не обов'язково веде до спонтанності або відкидання порад. Навпаки, у цій вибірці вона частіше пов'язана з потребою самостійно осмислити ситуацію і прийняти рішення на основі зрозумілих внутрішніх підстав.

Зв'язок між відкритістю до змін і інтуїтивним мисленням, який становить r = 0,33, показує, що респонденти, більш готові до нового досвіду, частіше довіряють внутрішньому відчуттю. Це можна пояснити тим, що відкритість до змін передбачає більшу гнучкість, толерантність до невідомого й готовність діяти не лише за перевіреним алгоритмом. У таких людей інтуїція може виступати не проявом необдуманості, а способом швидкої орієнтації у новій ситуації. Разом із тим цей зв'язок залишається помірним, тому його не можна тлумачити як жорстку закономірність.

Показовим є зв'язок між безпекою та уникальним стилем, який становить r = 0,31. Він свідчить про те, що прагнення до стабільності за певних умов може поєднуватися з відкладанням вибору, особливо тоді, коли рішення пов'язане з ризиком або непередбачуваними наслідками. Цей результат має важливе практичне значення, оскільки показує, що уникання рішення не завжди є проявом байдужості чи пасивності. Часто за ним стоїть цінність безпеки, яка стає надмірно напруженою в умовах невизначеності. Подібну логіку має зв'язок між збереженням і залежним стилем, що становить r = 0,29, адже орієнтація на

правила, стабільність і соціальну узгодженість може посилювати потребу в зовнішньому схваленні.

Слабкий прямий зв’язок між досягненням і раціональним стилем, r = 0,28, вказує на те, що орієнтація на результат частково пов’язана з прагненням діяти продумано. Для респондентів, які цінують успіх, компетентність і результативність, раціональний аналіз може бути способом підвищити ефективність вибору. Зв’язок між самотрансцендентністю і залежним стилем, r = 0,22, є слабким, але психологічно зрозумілим: люди, які орієнтовані на інших, можуть частіше залучати думку оточення до власних рішень. Водночас цей зв’язок не означає втрати самостійності, а радше показує, що міжособистісний контекст для таких респондентів є значущою частиною вибору.

Загалом отримані результати підтверджують, що цінності особистості справді виконують функцію психологічного фільтра прийняття рішень, однак їхній вплив не є прямим або механічним. Цінність не визначає рішення автоматично, а задає внутрішню логіку оцінювання ситуації. Самостійність частіше спрямовує людину до самостійного аналізу, безпека може посилювати обережність, відкритість до змін підтримує готовність довіряти інтуїтивному відчуттю, доброзичливість і самотрансцендентність підвищують увагу до міжособистісних наслідків вибору. Через це прийняття рішень варто розглядати як процес, у якому цінності, мислення, емоції та стиль поведінки взаємодіють між собою.

Підсумовуючи, можна зазначити, що у вибірці переважає тип респондента, який орієнтується на доброзичливість, безпеку й самостійність, схильний до раціонального або збалансованого опрацювання інформації та частіше приймає рішення через аналіз альтернатив. Водночас наявність груп із залежним, уникальним, інтуїтивним і спонтанним стилями показує різноманітність психологічних механізмів вибору. Це дає підстави стверджувати, що робота з прийняттям рішень має включати не лише розвиток навичок аналізу, а й усвідомлення власних цінностей, виявлення внутрішніх

конфліктів між ними та формування здатності робити вибір, який є не тільки логічно обґрунтованим, а й особистісно узгодженим.

Висновки до розділу 2

У межах емпіричного дослідження було проаналізовано особливості зв'язку між базовими цінностями особистості, стилями прийняття рішень і співвідношенням раціонального та інтуїтивного мислення. Дослідження проводилося на базі Центру психологічного консультування та психокорекції при МАУП, вибірку склали 50 осіб.

Результати за методикою Шварца засвідчили, що у вибірці найбільш вираженими є цінності доброзичливості, безпеки та самостійності. Така структура свідчить про поєднання трьох значущих орієнтацій: прагнення враховувати інтереси інших людей, потреби у стабільності та бажання зберігати право на власну позицію. За домінантними групами цінностей найбільшу частку становила самотрансцендентність, яку виявлено у 32,0 % респондентів, дещо меншою була група збереження, представлена у 28,0 % вибірки. Відкритість до змін зафіксовано у 24,0 % учасників, а самоствердження у 16,0 %.

Аналіз результатів за опитувальником GDMS показав, що провідним у вибірці є раціональний стиль прийняття рішень, який виявлено у 38,0 % респондентів. Це свідчить про схильність значної частини досліджуваних до послідовного аналізу ситуації, порівняння альтернатив, оцінювання наслідків і прагнення до обґрунтованого вибору. Інтуїтивний стиль зафіксовано у 24,0 % учасників, залежний у 16,0 %, уникальний у 14,0 %, спонтанний у 8,0 %.

Результати методики REI підтвердили переважання раціонального або збалансованого способу опрацювання інформації. Перевагу раціонального мислення виявлено у 42,0 % респондентів, збалансований тип у 34,0 %, а перевагу інтуїтивного мислення у 24,0 %. Це дає підстави стверджувати, що значна частина досліджуваних прагне приймати рішення усвідомлено, спираючись на логічний аналіз, послідовне обмірковування і пошук зрозумілих

аргументів. Водночас наявність помітної частки осіб зі збалансованим та інтуїтивним типом мислення свідчить про те, що внутрішнє відчуття, попередній досвід і емоційне сприйняття ситуації залишаються вагомими компонентами вибору.

Кореляційний аналіз дав змогу уточнити характер зв’язку між цінностями та особливостями прийняття рішень. Було виявлено помірний прямий зв’язок між самостійністю та раціональним стилем прийняття рішень, що свідчить про прагнення осіб із вираженою потребою в автономії самостійно аналізувати ситуацію й обґрунтовувати власний вибір. Зв’язок між безпекою та уникальним стилем показав, що орієнтація на стабільність у ситуаціях невизначеності може посилювати обережність і схильність відкладати рішення.

Отримані емпіричні результати підтверджують, що цінності особистості справді виконують функцію психологічного фільтра прийняття рішень. Вони впливають на те, які альтернативи людина помічає, які варіанти вважає прийнятними, наскільки готова ризикувати, чи потребує підтримки інших і яким способом обґрунтовує власний вибір. Разом із тим зв’язок між цінностями та рішеннями не є механічним, оскільки одна й та сама цінність може проявлятися по-різному залежно від стилю прийняття рішень, рівня самостійності, здатності витримувати невизначеність і переважання раціонального або інтуїтивного мислення.

РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ УСВІДОМЛЕНОГО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ ОСОБИСТІСНИХ ЦІННОСТЕЙ

3.1. Психологічні умови усвідомлення особистістю власної системи цінностей

Усвідомлення особистістю власної системи цінностей є складним психологічним процесом, який не можна звести до простого називання життєвих пріоритетів або повторення соціально схвалених уявлень про те, що вважається правильним. На рівні звичайного самопояснення людина часто може швидко назвати родину, здоров'я, свободу, розвиток, чесність, безпеку, професійний успіх або підтримку близьких як значущі орієнтири, однак справжнє усвідомлення цінностей починається лише тоді, коли вона здатна зрозуміти, чому саме ці орієнтири мають для неї особистий сенс, як вони впливають на її реальні рішення і чому іноді між проголошеними принципами та фактичною поведінкою виникає розрив. У контексті дослідження цінностей як психологічного фільтра прийняття рішень це має особливе значення, оскільки людина не завжди обирає той варіант, який формально вважає правильним, а частіше діє відповідно до тієї цінності, яка в конкретній ситуації має для неї найбільшу емоційну й смислову силу [31, с. 89].

Процес усвідомлення цінностей потребує розвиненої рефлексії, тобто здатності людини не лише діяти, а й спостерігати за власними думками, мотивами, сумнівами, емоційними реакціями та наслідками вибору. Без рефлексії цінності часто залишаються прихованими за звичками, соціальними очікуваннями, страхами, автоматичними реакціями або внутрішніми заборонами. Людина може роками обирати стабільність і пояснювати це розсудливістю, хоча глибший аналіз може показати, що за таким вибором стоїть не тільки цінність безпеки, а й страх помилки, залежність від думки близьких або попередній досвід втрати контролю. Інша людина може постійно прагнути новизни, називаючи це розвитком, хоча частково така поведінка може

бути пов’язана з униканням довготривалих зобов’язань. Саме рефлексія дає змогу відокремити справжню цінність від психологічного захисту, власний вибір від реакції на зовнішній тиск, зрілу потребу від ситуативного імпульсу.

Для глибшого осмислення власних цінностей потрібне психологічно безпечне середовище, у якому людина може говорити про свої суперечності без страху осуду, знецінення або нав’язування єдино правильної відповіді. Ціннісна система майже ніколи не є повністю простою й однозначною, адже людина може одночасно прагнути свободи й боятися самостійності, цінувати родину й потребувати особистого простору, хотіти професійного успіху й не бути готовою втрачати через нього психологічну рівновагу. Якщо середовище є надто оцінним, людина починає не досліджувати себе, а захищатися, виправдовуватися або підлаштовувати відповіді під очікування інших. У безпечному психологічному просторі з’являється можливість чесно побачити не тільки соціально схвалені цінності, а й ті мотиви, які раніше здавалися незручними, суперечливими або такими, що не відповідають бажаному образу себе [34, с. 22].

Значну роль у цьому процесі відіграє розмежування власних і засвоєних цінностей. Упродовж життя людина переймає багато уявлень від родини, освітнього середовища, культури, професійної спільноти, значущих дорослих, друзів і ширшого соціального оточення. Частина таких орієнтирів справді стає внутрішньо прийнятою, проте частина може залишатися нав’язаною, тобто такою, що формально присутня у свідомості, але не підтримується особистісним смислом. Наприклад, людина може вважати, що повинна прагнути високого статусу, бо це вважалося ознакою успішності в її родині, хоча внутрішньо вона більше потребує спокійної, змістовної та корисної діяльності. Інша людина може переконувати себе, що завжди має допомагати іншим, бо інакше почуватиметься егоїстичною, хоча її власна ціннісна система потребує балансу між турботою про інших і турботою про себе. Усвідомлення цінностей передбачає запитання не лише про те, що людина називає важливим, а й про те, чи справді це належить їй самій.

Реальний життєвий досвід часто розкриває цінності точніше, ніж абстрактні міркування. Особливо показовими є ситуації, у яких людина приймала складні рішення, переживала внутрішній конфлікт, шкодувала про власний вибір або, навпаки, відчувала глибоку правильність певного вчинку. Якщо особистість неодноразово обирала підтримку близьких навіть тоді, коли це вимагало від неї значних зусиль, можна припустити високу значущість доброзичливості, відповідальності або родинної близькості. Якщо в критичних обставинах людина обирала незалежність, навіть за умов ризику, це може свідчити про силу цінності самостійності. Якщо вона відмовлялася від можливостей, які загрожували стабільності, це вказує на вагому роль безпеки. Такий аналіз дає змогу побачити не декларативну, а дієву систему цінностей, тобто ту, яка фактично впливає на поведінку [26, с. 34].

Емоційна чутливість до власних переживань є необхідною частиною ціннісного самоусвідомлення, оскільки емоції часто сигналізують про те, яка саме цінність зачеплена в конкретній ситуації. Обурення може вказувати на порушення справедливості, тривога на загрозу безпеці, провина на конфлікт між власним вибором і відповідальністю перед іншими, сором на невідповідність поведінки бажаному образу себе, радість на наближення до значущої мети, а внутрішній спротив на ціннісну невідповідність певного варіанта. Людина, яка не розпізнає власні емоції, часто сприймає їх лише як перешкоду для раціонального вибору, хоча насправді вони можуть бути джерелом важливої інформації про внутрішні орієнтири. Психологічна робота з цінностями тому має бути спрямована не на придушення емоцій, а на їхнє осмислення, адже саме через емоційний відгук людина нерідко помічає, що певне рішення є для неї не просто вигідним або невигідним, а особистісно прийнятним або чужим.

Усвідомлення власної системи цінностей потребує здатності витримувати невизначеність. Ціннісні питання рідко мають прості відповіді, оскільки людина часто стикається не з вибором між добрим і поганим, а з вибором між кількома важливими речами. Професійне зростання може конфліктувати з

потребою у близьких стосунках, безпека з розвитком, свобода з належністю до групи, турбота про інших із необхідністю зберегти власні сили. У таких ситуаціях потрібна здатність не поспішати з формальним рішенням, не перекладати відповідальність на зовнішній авторитет і не обирати перший варіант лише для того, щоб зменшити тривогу. Витримування невизначеності дозволяє людині залишатися в контакті з різними частинами власної ціннісної системи й поступово шукати рішення, яке не обов'язково буде ідеальним, але буде достатньо узгодженим із її головними пріоритетами.

Розвиток відповідальності за власний вибір тісно пов'язаний із ціннісним самоусвідомленням. Зрозуміти власні цінності означає не лише визначити, що є важливим, а й визнати, що саме людина має приймати рішення і проживати їхні наслідки. Залежний стиль прийняття рішень часто формується тоді, коли людина намагається передати право вибору іншим, орієнтуючись на поради, очікування або схвалення значущого оточення. Така позиція може тимчасово знижувати тривогу, однак послаблює контакт із власними цінностями, оскільки рішення починає будуватися не навколо внутрішньої позиції, а навколо зовнішнього дозволу. Відповідальність не означає ізольованості або відмови від підтримки. Вона означає здатність слухати інших, враховувати інформацію, приймати допомогу, проте остаточне рішення співвідносити зі своїми цінностями, потребами й моральними межами [13, с. 23].

Часто труднощі прийняття рішень виникають не через відсутність цінностей, а через їхню одночасну значущість. Людина може довго не наважуватися на вибір саме тому, що кожен варіант захищає якусь важливу частину її життя. У такій ситуації психологічне завдання полягає не в тому, щоб штучно спростити конфлікт, а в тому, щоб допомогти особистості побачити, які саме цінності вступили в напруження, що стоїть за кожною з них, які втрати є прийнятними, а які можуть призвести до глибокого внутрішнього дискомфорту. Це особливо актуально у професійному самовизначенні, сімейних рішеннях, переїзді, зміні життєвого стилю, побудові особистих меж і визначенні довгострокових цілей. Усвідомлення ціннісного конфлікту не завжди одразу

дає готове рішення, проте воно зменшує хаотичність внутрішнього стану й робить вибір більш зрозумілим.

Важливе значення має узгодження цінностей із реальними діями. Людина може досить добре розуміти, що для неї важливо, але не втілювати це у поведінці через страх, звичку, зовнішній тиск або нестачу навичок саморегуляції. Тому усвідомлення цінностей має завершуватися не лише внутрішнім розумінням, а й поступовим переведенням ціннісних орієнтирів у конкретні рішення, плани, особисті межі та способи поведінки. Якщо людина цінує здоров'я, це має відображатися в режимі, відпочинку й турботі про себе. Якщо для неї значуща самостійність, вона має вчитися робити вибір без надмірного очікування схвалення. Якщо провідною є доброзичливість, потрібно відрізняти турботу від самопожертви. Саме зв'язок між цінністю і дією робить систему цінностей зрілою та психологічно дієвою.

У процесі прийняття рішень корисною є навичка ціннісної самоперевірки. Вона передбачає здатність людини ставити собі запитання про те, який варіант найбільше відповідає її головним орієнтирам, яку ціну вона готова заплатити за обраний шлях, чи не діє вона лише зі страху, провини або бажання уникнути напруження, чи зможе поважати себе після такого вибору. Подібні запитання не гарантують повної відсутності помилок, але вони допомагають зробити рішення більш усвідомленим і внутрішньо обґрунтованим. У цьому сенсі цінності перестають бути абстрактними словами й перетворюються на практичний інструмент психологічної орієнтації [17, с. 90].

Отже, усвідомлення особистістю власної системи цінностей можливе за умов розвитку рефлексії, психологічної безпеки, розмежування власних і нав'язаних орієнтирів, аналізу життєвого досвіду, уважності до емоційних реакцій, здатності витримувати невизначеність, відповідального ставлення до вибору, розпізнавання ціннісних конфліктів і переведення цінностей у реальні дії. За наявності цих умов цінності можуть виконувати роль психологічного фільтра прийняття рішень, тобто допомагати людині не просто реагувати на зовнішні обставини, а обирати шлях, який відповідає її внутрішній позиції,

життєвим смислам і відчуттю особистісної цілісності. Подальший розвиток цієї здатності потребує спеціально організованої психологічної роботи, спрямованої на формування навичок ціннісної рефлексії, аналізу альтернатив і прийняття відповідальних рішень.

3.2. Програма розвитку здатності приймати рішення відповідно до особистісних цінностей

Результати емпіричного дослідження засвідчили, що процес прийняття рішень у досліджуваних осіб пов'язаний не лише з раціональним аналізом ситуації або ситуативними емоційними реакціями, а й із глибшою системою особистісних цінностей, яка визначає, що людина вважає прийнятним, безпечним, морально виправданим і таким, що відповідає її уявленню про себе. Саме тому психологічна робота, спрямована на розвиток усвідомленого прийняття рішень, має будуватися не тільки навколо технік аналізу альтернатив, а й навколо прояснення особистісних цінностей, виявлення внутрішніх суперечностей, розвитку відповідальності за вибір і формування здатності поєднувати раціональне осмислення ситуації з внутрішнім відчуттям її ціннісної відповідності [23, с. 52].

У межах цього дослідження було розроблено програму розвитку здатності приймати рішення відповідно до особистісних цінностей, яка отримала назву **«Цінності, вибір, відповідальність»**. Назва програми відображає її основну психологічну логіку. Цінності визначають внутрішні орієнтири людини, вибір є практичним проявом цих орієнтирів у конкретній ситуації, а відповідальність забезпечує здатність не лише ухвалити рішення, а й прийняти його наслідки як частину власного життєвого шляху. Програма спрямована на те, щоб допомогти учасникам перейти від неясного або суперечливого ставлення до власних пріоритетів до більш усвідомленого, цілісного й психологічно зрілого способу прийняття рішень.

Структура програми «Цінності, вибір, відповідальність»

Програма складається з 8 занять, кожне з яких спрямоване на поступовий розвиток здатності учасників усвідомлювати власні цінності, співвідносити їх із реальними життєвими рішеннями та формувати більш відповідальний спосіб вибору. Кожне заняття містить короткий психоосвітній блок, практичну вправу, обговорення та домашнє завдання. Така побудова дозволяє поєднати теоретичне розуміння проблеми з особистим досвідом учасників.

Заняття 1. Цінності як основа особистісного вибору

Мета заняття: створити безпечну атмосферу групової роботи та допомогти учасникам усвідомити, що цінності впливають на щоденні й життєво важливі рішення.

На початку заняття психолог знайомить учасників із метою програми, правилами взаємодії та принципами конфіденційності. Наголошується, що завдання програми полягає не в оцінюванні правильності чи неправильності цінностей, а в тому, щоб допомогти кожному учаснику краще зрозуміти власні внутрішні орієнтири.

Практична вправа «Карта значущого вибору». Учасникам пропонується пригадати одну ситуацію, у якій їм було складно прийняти рішення, і коротко описати, які варіанти були можливими, що викликало сумніви та які цінності могли стояти за кожним варіантом. Під час обговорення психолог звертає увагу на те, що складний вибір часто пов’язаний не з відсутністю відповіді, а з конфліктом між кількома значущими цінностями.

Очікуваний результат**:** учасники починають розуміти, що цінності є не абстрактними словами, а реальними внутрішніми орієнтирами, які впливають на вибір, сумніви й поведінку.

Домашнє завдання**:** протягом тижня записати три ситуації вибору і визначити, яка цінність могла впливати на кожне рішення.

Заняття 2. Усвідомлення власної ієрархії цінностей

Мета заняття: допомогти учасникам визначити власні провідні цінності та відрізнити особистісно прийняті орієнтири від зовнішньо нав’язаних.

Психолог пояснює різницю між декларованими та дієвими цінностями. Декларовані цінності людина називає важливими, однак не завжди керується ними в реальній поведінці. Дієві цінності проявляються у вчинках, рішеннях, розподілі часу, виборі стосунків, професійних планах і способах реагування на труднощі.

Практична вправа «Мої п’ять опор». Учасники обирають п’ять найважливіших для себе цінностей і для кожної коротко визначають, як вона проявляється в їхньому житті, коли вона порушується та які рішення допомагає приймати. Далі учасники аналізують, чи є ці цінності справді власними, чи вони більше пов’язані з очікуваннями родини, соціального середовища або страхом осуду.

Очікуваний результат**:** учасники краще розуміють власну систему цінностей і починають помічати, які орієнтири реально впливають на їхні рішення.

Домашнє завдання**:** описати одну цінність, яку учасник вважає справді власною, і одну, щодо якої виникає сумнів.

Заняття 3. Ціннісні конфлікти у прийнятті рішень

Мета заняття: навчити учасників розпізнавати ситуації, у яких складність вибору зумовлена зіткненням кількох важливих цінностей.

Психолог пояснює, що внутрішній конфлікт не завжди свідчить про нерішучість. Часто людина вагається саме тому, що кожен варіант рішення пов’язаний із певною значущою цінністю. Наприклад, безпека може конфліктувати з розвитком, самостійність із потребою у підтримці, професійний успіх із турботою про близьких.

Практична вправа «Дві цінності в одному рішенні». Учасники обирають одну актуальну або минулу ситуацію складного вибору та визначають, які цінності підтримували різні варіанти рішення. Після цього вони аналізують, що можна зберегти, а що доведеться втратити в кожному варіанті.

Очікуваний результат**:** учасники вчаться сприймати складний вибір не як ознаку слабкості, а як сигнал про наявність важливого ціннісного конфлікту.

Домашнє завдання: проаналізувати одну життєву ситуацію за схемою: варіанти вибору, цінності, можливі втрати, найбільш узгоджене рішення.

Заняття 4. Раціональний аналіз альтернатив

Мета заняття: сформувати навичку раціонального аналізу рішень без надмірного застрягання у сумнівах.

Психолог пояснює, що раціональність є ресурсом тоді, коли допомагає людині краще бачити ситуацію, порівнювати альтернативи й усвідомлювати наслідки. Водночас надмірний аналіз може перетворюватися на спосіб уникання вибору, коли людина постійно шукає додаткову інформацію, але не наближається до рішення.

Практична вправа «Достатньо обґрунтоване рішення». Учасники аналізують конкретну ситуацію за чотирма блоками: факти, ризики, ресурси та ціннісна відповідність. Після цього вони визначають, якої інформації справді бракує, а яка вже не змінить суті вибору.

Очікуваний результат**:** учасники вчаться використовувати раціональний аналіз як інструмент прийняття рішень, а не як спосіб відкладання відповідальності.

Домашнє завдання**:** застосувати запропоновану схему до одного реального рішення протягом тижня.

Заняття 5. Емоції та інтуїція у процесі вибору

Мета заняття: допомогти учасникам зрозуміти роль емоцій та інтуїтивного відчуття у прийнятті рішень.

Психолог пояснює, що емоції не завжди заважають вибору. Часто вони сигналізують про те, яка цінність зачеплена в конкретній ситуації. Тривога може вказувати на загрозу безпеці, обурення на порушення справедливості, провина на конфлікт між власними потребами й відповідальністю перед іншими, а внутрішній спротив на невідповідність рішення особистісним межам.

Практична вправа «Що говорить моя емоція». Учасники пригадують ситуацію, у якій під час вибору виникла сильна емоція, і визначають, яку цінність вона могла захищати. Психолог допомагає відрізнити інтуїцію від

імпульсивності, пояснюючи, що інтуїція частіше пов’язана з внутрішньою ясністю, тоді як імпульс виникає як бажання швидко зняти напруження.

Очікуваний результат**:** учасники починають сприймати емоції як джерело інформації про цінності, але не як єдину підставу для рішення.

Домашнє завдання**:** записати дві ситуації, у яких емоції вплинули на вибір, і визначити, яку цінність вони могли відображати.

Заняття 6. Самостійність і відповідальність у прийнятті рішень

Мета заняття: розвинути здатність приймати рішення самостійно, не відмовляючись від підтримки інших людей.

Психолог пояснює різницю між корисною порадою та залежністю від чужої думки. Звернення по підтримку може бути ресурсом, якщо остаточний вибір залишається за самою людиною. Проблема виникає тоді, коли порада фактично замінює власне рішення, а людина намагається уникнути відповідальності через згоду з очікуваннями інших.

Практична вправа «Моя позиція». Учасники обирають одну ситуацію, де їм складно прийняти самостійне рішення, і формулюють власну позицію у трьох частинах: що я думаю про цю ситуацію, які поради можу врахувати, яке рішення все одно має залишитися моїм.

Очікуваний результат**:** учасники краще розуміють різницю між підтримкою та залежністю, вчаться приймати поради без втрати власної позиції.

Домашнє завдання**:** прийняти одне невелике рішення самостійно, попередньо визначивши його ціннісні підстави.

Заняття 7. Алгоритм прийняття рішень на основі цінностей

Мета заняття: сформувати практичний алгоритм прийняття рішень, який поєднує ціннісну рефлексію, аналіз альтернатив, емоційну самоперевірку та відповідальність.

Психолог пропонує учасникам модель усвідомленого рішення: опис ситуації, визначення альтернатив, аналіз фактів і ризиків, виявлення цінностей, перевірка емоційного відгуку, оцінка наслідків і план першого кроку. Такий

алгоритм не має бути жорсткою інструкцією, а радше внутрішньою опорою, до якої людина може звертатися в ситуаціях сумніву.

Практична вправа «Мій ціннісний алгоритм». Кожен учасник створює власну коротку схему прийняття рішень, яка містить кілька особистих запитань: що для мене тут найважливіше, яка цінність зараз під загрозою, чи не дію я зі страху, який варіант дозволить мені зберегти самоповагу, який перший крок я можу зробити.

Очікуваний результат**:** учасники отримують індивідуальний інструмент прийняття рішень, який можуть застосовувати після завершення програми.

Домашнє завдання**:** застосувати власний алгоритм до одного актуального рішення.

Заняття 8. Підсумкова інтеграція та особистий план розвитку

Мета заняття: узагальнити результати програми, оцінити особистісні зміни та сформувати план подальшого розвитку здатності приймати ціннісно узгоджені рішення.

На початку заняття учасники повертаються до записів із першого заняття й порівнюють, як змінилося їхнє розуміння власних рішень. Психолог пропонує оцінити, які цінності стали зрозумілішими, які внутрішні конфлікти вдалося побачити та які способи прийняття рішень потребують подальшого розвитку.

Практична вправа «Що я беру з програми». Учасники письмово завершують кілька речень: я краще зрозумів або зрозуміла, що для мене важливо; я побачив або побачила, що найчастіше заважає моєму вибору; надалі я хочу приймати рішення з більшою опорою на; мій перший крок після програми буде таким.

Очікуваний результат**:** учасники завершують програму з чіткішим розумінням власної системи цінностей, особистих труднощів у прийнятті рішень і конкретних кроків для подальшого розвитку.

Домашнє завдання після завершення програми**:** протягом місяця раз на тиждень проводити коротку самоперевірку одного важливого рішення за власним ціннісним алгоритмом.

Для перевірки результативності програми «Цінності, вибір, відповідальність» було передбачено формувальний експеримент, організований за логікою повторного вимірювання показників до та після участі респондентів у програмі. У формувальному етапі брали участь ті самі 50 осіб, які проходили первинну діагностику на констатувальному етапі дослідження. Такий підхід дозволив порівняти вихідні й підсумкові показники не між різними групами, а в межах однієї вибірки, що є доречним для оцінювання змін у здатності приймати рішення відповідно до особистісних цінностей.

Повторне дослідження проводилося після завершення восьми занять програми. Для цього було використано той самий комплекс методик: методику вивчення базових цінностей особистості Шалома Шварца, опитувальник стилів прийняття рішень Скотта, Брюса та Гаррісона GDMS, а також методику раціонально-інтуїтивного мислення Сеймура Епштейна REI. Така повторна діагностика дала змогу оцінити, чи відбулися зміни у структурі ціннісних пріоритетів, стилях прийняття рішень і співвідношенні раціонального та інтуїтивного способу мислення.

Під час інтерпретації результатів важливо враховувати, що програма не була спрямована на радикальну зміну базових цінностей особистості, оскільки цінності мають відносно стійкий характер. Основний очікуваний ефект полягав не в тому, щоб замінити одну систему цінностей іншою, а в тому, щоб підвищити рівень усвідомлення власних орієнтирів, зменшити суперечність між цінностями й поведінкою, посилити здатність аналізувати вибір через ціннісні критерії та знизити залежність від зовнішнього схвалення або уникання відповідальності.

Таблиця 3.1

Динаміка домінантних груп цінностей за методикою Шварца до та після програми

Домінантна група цінностей	**До програми, n**	**До програми, %**	**Після програми, n**	**Після програми, %**	**Δ, п.п.**
Самотрансцендентність	16	32,0	17	34,0	+2,0
Збереження	14	28,0	11	22,0	-6,0

Відкритість до змін	12	24,0	15	30,0	+6,0
Самоствердження	8	16,0	7	14,0	-2,0
Разом	50	100,0	50	100,0	0,0

Дані табл. 3.1 свідчать про помірні зміни у розподілі домінантних груп цінностей після впровадження програми. Найбільш помітною є позитивна динаміка за групою відкритості до змін, частка якої зросла з 24,0 % до 30,0 %. Це можна пояснити тим, що в процесі тренінгової роботи учасники отримали можливість не лише аналізувати власні цінності, а й безпечніше ставитися до змін, невизначеності та особистісного розвитку. Зростання цього показника не означає різкої перебудови ціннісної системи, проте свідчить про більшу готовність частини респондентів розглядати нові варіанти рішень і не обмежуватися лише звичними способами поведінки [17, с. 59].

Незначне зростання самотрансцендентності з 32,0 % до 34,0 % вказує на посилення уваги до морального, міжособистісного та відповідального виміру вибору. Після участі у програмі частина респондентів почала чіткіше усвідомлювати, що рішення не завжди стосується лише особистої вигоди, оскільки воно може мати наслідки для близьких людей, соціального оточення і власного відчуття гідності. Зменшення частки групи збереження з 28,0 % до 22,0 % можна трактувати як зниження надмірної орієнтації на стабільність і уникання ризику. Йдеться не про втрату цінності безпеки, а про те, що вона менше блокує готовність до вибору в ситуаціях невизначеності.

Для глибшого аналізу було зіставлено середні показники за окремими базовими цінностями, які мали найбільше значення для теми дослідження.

Таблиця 3.2

Динаміка середніх показників окремих цінностей за методикою Шварца

Базова цінність	**До програми, середній бал**	**Після програми, середній бал**	**Динаміка**
Доброзичливість	4,82	4,90	+0,08
Безпека	4,61	4,44	-0,17
Самостійність	4,43	4,70	+0,27
Універсалізм	4,26	4,38	+0,12
Досягнення	3,98	4,02	+0,04
Стимуляція	3,29	3,48	+0,19
Влада	2,91	2,86	-0,05

Показники табл. 3.2 демонструють, що найбільш виразна позитивна динаміка простежується за цінністю самостійності, середній бал якої зріс із 4,43 до 4,70. Це є важливим результатом, оскільки програма була спрямована саме на розвиток здатності приймати рішення не лише під впливом зовнішніх очікувань, а з опорою на власні усвідомлені орієнтири. Зростання самостійності свідчить про посилення відчуття особистої авторської позиції у виборі, тобто учасники почали краще розуміти, що остаточне рішення має бути не просто схваленим іншими, а внутрішньо прийнятим.

Помірне зниження показника безпеки з 4,61 до 4,44 не слід трактувати як знецінення стабільності. Радше воно вказує на те, що після програми частина учасників почала менш жорстко пов’язувати правильне рішення лише з гарантіями, передбачуваністю та уникненням ризику. Це узгоджується зі змістом занять, у яких учасники вчилися витримувати невизначеність, розрізняти реальну небезпеку й тривожне очікування, а також приймати достатньо обґрунтовані рішення без потреби у повній гарантії.

Найбільш показові зміни було отримано за опитувальником стилів прийняття рішень GDMS, оскільки саме ця методика безпосередньо відображає поведінковий спосіб вибору.

Таблиця 3.3

Динаміка стилів прийняття рішень за GDMS до та після програми

Стиль прийняття рішень	**До програми, n**	**До програми, %**	**Після програми, n**	**Після програми, %**	**Δ, п.п.**
Раціональний	19	38,0	23	46,0	+8,0
Інтуїтивний	12	24,0	13	26,0	+2,0
Залежний	8	16,0	6	12,0	-4,0
Уникальний	7	14,0	5	10,0	-4,0
Спонтанний	4	8,0	3	6,0	-2,0
Разом	50	100,0	50	100,0	0,0

З табл. 3.3 видно, що після впровадження програми частка респондентів із раціональним стилем прийняття рішень зросла з 38,0 % до 46,0 %. Така динаміка свідчить про посилення здатності учасників аналізувати ситуацію, порівнювати альтернативи, оцінювати наслідки та приймати рішення більш послідовно. У цьому контексті раціональність не розглядається як сухий

логічний розрахунок, а як уміння структурувати вибір, не губитися у суперечливих емоціях і не перекладати відповідальність на зовнішні обставини.

Невелике зростання інтуїтивного стилю з 24,0 % до 26,0 % можна пояснити тим, що програма не придушувала інтуїцію, а допомагала учасникам усвідомлено працювати з внутрішнім відчуттям. Після занять респонденти могли краще розрізняти інтуїтивний сигнал, тривогу й імпульс, тому інтуїтивний стиль у частини осіб став більш усвідомленим і менш хаотичним. Це важливо, оскільки зріле прийняття рішень передбачає не відмову від емоцій та інтуїції, а їхнє поєднання з аналізом і ціннісною самоперевіркою.

Позитивною є динаміка зниження залежного стилю з 16,0 % до 12,0 %. Це свідчить про те, що частина учасників стала менше потребувати зовнішнього підтвердження правильності вибору. Зменшення уникального стилю з 14,0 % до 10,0 % вказує на зниження схильності відкладати рішення або дистанціюватися від відповідальності. Саме ці зміни є особливо значущими для оцінювання ефективності програми, оскільки її завданням було допомогти учасникам перейти від пасивного очікування або залежності від чужої думки до більш самостійної, усвідомленої позиції.

Окремо було проаналізовано результати повторної діагностики за методикою REI, яка дозволяє оцінити співвідношення раціонального та інтуїтивного мислення.

Таблиця 3.4

Динаміка типів раціонально-інтуїтивного мислення за REI

Тип мислення	**До програми, n**	**До програми, %**	**Після програми, n**	**Після програми, %**	**Δ, п.п.**
Перевага раціонального мислення	21	42,0	20	40,0	-2,0
Збалансований тип	17	34,0	23	46,0	+12,0
Перевага інтуїтивного мислення	12	24,0	7	14,0	-10,0
Разом	50	100,0	50	100,0	0,0

Дані табл. 3.4 показують найбільш змістовну зміну за збалансованим типом мислення, частка якого зросла з 34,0 % до 46,0 %. Це означає, що після

участі у програмі більше респондентів почали поєднувати логічний аналіз із внутрішнім відчуттям, не зводячи вибір лише до раціонального розрахунку або лише до емоційного імпульсу. Така динаміка цілком відповідає меті програми, оскільки усвідомлене прийняття рішень на основі цінностей потребує інтеграції кількох рівнів: фактів, емоцій, особистісних смислів і відповідальності.

Зменшення частки респондентів із перевагою інтуїтивного мислення з 24,0 % до 14,0 % свідчить не про зниження ролі інтуїції, а про те, що частина учасників почала доповнювати її раціональним аналізом. Інтуїтивне відчуття після програми розглядається не як єдина підстава для дії, а як один із сигналів, який потребує осмислення. Незначне зменшення групи з перевагою раціонального мислення з 42,0 % до 40,0 % пояснюється переходом частини учасників до збалансованого типу, коли раціональність не зникає, а доповнюється уважністю до емоцій і ціннісної відповідності рішення.

Таблиця 3.5

Динаміка середніх показників за шкалами REI

Шкала REI	**До програми, середній бал**	**Після програми, середній бал**	**Динаміка**
Раціональна залученість	34,2	36,1	+1,9
Раціональна здатність	35,0	36,4	+1,4
Інтуїтивна залученість	31,1	32,4	+1,3
Інтуїтивна здатність	32,0	33,0	+1,0

Показники табл. 3.5 підтверджують, що після програми відбулося зростання як раціональних, так і інтуїтивних компонентів мислення. Найбільшу позитивну динаміку має раціональна залученість, що свідчить про підвищення готовності учасників обмірковувати рішення, аналізувати альтернативи й не діяти лише під впливом першого емоційного імпульсу. Зростання інтуїтивної залученості та інтуїтивної здатності показує, що учасники водночас стали уважнішими до внутрішнього відчуття, емоційних сигналів і особистісного відгуку на різні варіанти вибору.

Отже, результати формувального експерименту засвідчили позитивну динаміку після впровадження програми «Цінності, вибір, відповідальність». Найбільш значущими змінами стали зростання самостійності як цінності,

збільшення частки респондентів із раціональним стилем прийняття рішень, зниження залежного та уникального стилів, а також помітне зростання збалансованого типу раціонально-інтуїтивного мислення. Це свідчить про те, що програма сприяла не формальному засвоєнню знань про цінності, а розвитку практичної здатності співвідносити рішення з власними орієнтирами, аналізувати альтернативи, враховувати емоційний сигнал і брати відповідальність за обраний шлях.

3.3. Психологічні рекомендації щодо формування навички прийняття рішень відповідно до особистісних цінностей

Формування навички прийняття рішень відповідно до особистісних цінностей потребує системної психологічної роботи, оскільки ціннісно узгоджений вибір не виникає автоматично лише через те, що людина знає про свої життєві пріоритети. У реальних ситуаціях вибору на особистість впливають емоції, страх помилки, думка близьких, соціальні очікування, попередній досвід, рівень тривожності, прагнення безпеки, потреба у схваленні та звичні стилі поведінки. Через це людина може декларувати одні цінності, але діяти інакше, особливо тоді, коли рішення пов’язане з невизначеністю, ризиком або можливістю втратити підтримку значущого оточення. Саме тому психологічні рекомендації мають бути спрямовані не тільки на розвиток уміння аналізувати варіанти, а й на поглиблення саморозуміння, зміцнення внутрішньої опори та поступове узгодження цінностей із конкретними діями [23, с. 33].

Доцільно починати формування цієї навички з регулярної ціннісної рефлексії. Людині варто не просто періодично запитувати себе, що для неї важливо, а пов’язувати це запитання з реальними життєвими ситуаціями. Наприклад, після складного рішення корисно проаналізувати, чому було обрано саме цей варіант, які цінності він підтримував, які цінності довелося тимчасово обмежити, чи збереглося після рішення відчуття внутрішньої згоди. Такий аналіз допомагає поступово побачити не лише декларовані цінності, а й ті, які

фактично керують поведінкою. Якщо людина називає самостійність важливою, але в кожному значущому рішенні очікує дозволу від інших, це свідчить про потребу працювати не тільки з цінністю, а й зі страхом відповідальності, залежністю від оцінки або низькою довірою до власного судження.

Корисним практичним прийомом є ведення щоденника рішень. Його не потрібно робити надто великим або формальним, достатньо після важливих ситуацій коротко фіксувати сам вибір, можливі альтернативи, емоції, цінності, які були зачеплені, та наслідки рішення. Такий щоденник дає людині можливість помічати повторювані закономірності. Наприклад, вона може побачити, що часто відмовляється від розвитку через страх втратити стабільність, погоджується на небажані варіанти через почуття провини або приймає рішення надто швидко, щоб зняти внутрішнє напруження. У процесі психологічної роботи такі записи стають матеріалом для аналізу і допомагають перейти від загальних міркувань до конкретного розуміння власних способів вибору.

Значну увагу слід приділяти розмежуванню власних і нав’язаних цінностей. У багатьох випадках людина страждає не через відсутність орієнтирів, а через те, що її внутрішня система перевантажена чужими очікуваннями. Вона може прагнути професії, яка подобалася б батькам, підтримувати стосунки, які схвалює оточення, або обирати стабільність лише тому, що в її середовищі ризик вважається безвідповідальністю. У психологічній практиці доцільно пропонувати клієнтові запитання: звідки я знаю, що це для мене важливо; чи обрав би я це, якби не боявся осуду; чи відчуваю я внутрішню згоду з цією цінністю; які мої дії підтверджують, що вона справді моя. Такі запитання допомагають зменшити автоматичне підпорядкування зовнішнім нормам і наблизити людину до більш автентичного вибору [13, с. 78].

Під час прийняття рішень варто використовувати принцип ціннісної перевірки альтернатив. Перед остаточним вибором людині доцільно розглянути кожен можливий варіант не тільки з погляду користі, ризику або зручності, а й

з погляду відповідності ключовим цінностям. Наприклад, можна поставити собі кілька запитань: який варіант найбільше відповідає моїй самоповазі; який вибір не суперечить моїм моральним межам; яке рішення дозволить мені зберегти відповідальність перед собою та іншими; чи не обираю я цей шлях лише через страх, провину або бажання уникнути конфлікту. Така перевірка не завжди дає миттєву відповідь, але вона робить вибір глибшим, оскільки людина починає бачити не тільки зовнішній результат, а й внутрішню ціну рішення.

Необхідною рекомендацією є розвиток здатності витримувати невизначеність. Багато людей відкладають рішення не тому, що не мають достатньо інформації, а тому, що прагнуть повної гарантії правильності, якої в реальному житті майже не існує. Особливо це стосується людей із високою орієнтацією на безпеку, для яких будь яка невизначеність може сприйматися як загроза. У психологічній роботі варто формувати уявлення про достатньо обґрунтоване рішення, тобто таке, яке приймається на основі доступної інформації, усвідомлених цінностей і готовності відповідати за наслідки, навіть якщо майбутнє не є повністю передбачуваним. Людина має навчитися відрізняти реальну потребу в додатковій інформації від тривожного пошуку гарантій, який фактично блокує дію.

Для осіб із залежним стилем прийняття рішень корисною є робота з межами відповідальності. Підтримка інших людей може бути ресурсом, але вона не повинна замінювати власну позицію. Тому людині варто навчитися розділяти пораду, інформацію і остаточний вибір. Порада може розширити бачення ситуації, інформація може допомогти оцінити ризики, проте рішення залишається відповідальністю самої особистості. У практиці можна використовувати формулу: я можу почути думку інших, але я маю визначити, що відповідає моїм цінностям. Така позиція допомагає зменшити страх осуду і поступово розвивати внутрішню автономію [26, с. 94].

Для осіб, схильних до уникання, важливо працювати з малими рішеннями. Якщо людина одразу намагається змінити спосіб прийняття великих життєвих рішень, це може викликати надмірну тривогу. Значно

ефективніше починати з невеликих ситуацій, у яких можна тренувати самостійність, аналіз альтернатив і відповідальність за наслідки. Наприклад, людина може щотижня обирати одну ситуацію, у якій вона зазвичай відкладає вибір, і проходити короткий алгоритм: визначити проблему, назвати два або три варіанти, виявити цінність за кожним із них, обрати перший реальний крок. Поступове накопичення успішного досвіду знижує страх перед більшими рішеннями.

Важливим напрямом є розвиток емоційної грамотності. Емоції не слід сприймати лише як перешкоду для раціональності, оскільки вони часто сигналізують про зачеплені цінності. Тривога може вказувати на потребу в безпеці, злість на порушення меж або справедливості, провина на конфлікт між власними потребами й очікуваннями інших, радість на наближення до значущого напряму. Психологічна рекомендація полягає в тому, щоб не діяти під впливом першої емоційної хвилі, але й не ігнорувати її. Доцільно поставити собі запитання: що саме я відчуваю; яку цінність ця емоція може захищати; чи допомагає вона мені зрозуміти ситуацію; чи не перебільшує вона загрозу. Такий підхід дозволяє інтегрувати емоційний досвід у процес вибору без імпульсивності.

Раціональний аналіз варто поєднувати з інтуїтивною самоперевіркою. Якщо рішення виглядає логічно правильним, але викликає стійкий внутрішній спротив, це може свідчити про ціннісну невідповідність або наявність неусвідомленого конфлікту. Якщо ж варіант здається привабливим лише тому, що дає швидке полегшення, потрібно перевірити, чи не є це імпульсом. Оптимальним є поєднання трьох запитань: що говорять факти; що я відчуваю; яким моїм цінностям відповідає цей вибір. Саме така триєдина перевірка допомагає не зводити рішення ні до холодного розрахунку, ні до миттєвого емоційного пориву [30, с. 87].

У консультативній і тренінговій роботі доцільно використовувати моделювання життєвих ситуацій. Учасникам можна пропонувати типові приклади вибору, пов’язані з професією, стосунками, особистими межами,

допомогою іншим, фінансовими рішеннями або зміною життєвих планів. Під час аналізу таких ситуацій людина тренується бачити не лише зовнішню проблему, а й прихований ціннісний конфлікт. Наприклад, вибір між стабільною роботою і новою можливістю може бути конфліктом між безпекою та розвитком, а складність сказати «ні» може відображати напруження між доброзичливістю і самоповагою. Така робота розвиває гнучкість мислення і допомагає переносити набуті навички у власне життя.

Для підтримки сформованої навички варто створити особистий алгоритм прийняття рішень. Він може бути коротким і зручним для щоденного використання. Наприклад, людина визначає ситуацію, формулює можливі варіанти, називає цінності, які стоять за кожним варіантом, оцінює ризики, перевіряє емоційний відгук, обирає достатньо узгоджене рішення і визначає перший крок. Такий алгоритм особливо корисний у стресових умовах, коли мислення звужується, а людина схильна діяти автоматично. Наявність зрозумілої схеми повертає відчуття контролю і допомагає не втрачати контакт із власними орієнтирами [14, с. 18].

У сучасних умовах, коли багато людей стикаються з нестабільністю, вимушеними змінами, професійною невизначеністю та психологічним напруженням, особливого значення набуває турбота про внутрішній ресурс. Прийняття рішень відповідно до цінностей потребує не тільки усвідомленості, а й достатнього рівня емоційної стійкості. Виснажена людина частіше обирає не те, що відповідає її цінностям, а те, що швидко зменшує напруження. Тому до рекомендацій варто включати режим відпочинку, підтримку соціальних зв’язків, тілесну саморегуляцію, обмеження інформаційного перевантаження та звернення по психологічну допомогу у випадках, коли тривога або внутрішній конфлікт суттєво ускладнюють вибір.

Психологові, який працює з цією темою, слід уникати директивного нав’язування готових рішень. Завдання фахівця полягає не в тому, щоб сказати клієнтові, який вибір є правильним, а в тому, щоб допомогти йому побачити власні цінності, суперечності, страхи й реальні можливості. Ефективна

психологічна підтримка має бути спрямована на підсилення суб’єктності людини, тобто її здатності бути автором власного вибору. Для цього доречно використовувати відкриті запитання, рефлексивне слухання, аналіз життєвих рішень, роботу з ціннісними картами, вправи на визначення особистих меж і техніки планування першого кроку.

Отже, формування навички прийняття рішень відповідно до особистісних цінностей є поступовим процесом, який охоплює самопізнання, емоційну грамотність, розвиток відповідальності, здатність витримувати невизначеність і практичне узгодження цінностей із поведінкою. Така навичка допомагає людині приймати рішення не лише під впливом зовнішнього тиску, страху або випадкового настрою, а з опорою на власну систему смислів. У результаті вибір стає більш усвідомленим, психологічно зрілим і внутрішньо прийнятим, що сприяє збереженню особистісної цілісності, підвищенню самоповаги та кращій адаптації до складних життєвих обставин.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі було обґрунтовано психологічні шляхи розвитку усвідомленого прийняття рішень на основі особистісних цінностей. Визначено, що така здатність формується за умов розвитку рефлексії, психологічної безпеки, розмежування власних і нав’язаних цінностей, аналізу життєвого досвіду, емоційної чутливості, відповідального ставлення до вибору та вміння витримувати невизначеність. На цій основі було розроблено програму «Цінності, вибір, відповідальність», що складалася з 8 занять і була спрямована на усвідомлення власної ціннісної системи, подолання залежного й уникального стилів прийняття рішень, розвиток раціонального аналізу, роботу з емоційним та інтуїтивним сигналом, а також формування індивідуального алгоритму ціннісно узгодженого вибору.

Результати формувального експерименту засвідчили позитивну динаміку після впровадження програми. За методикою Шварца частка респондентів із домінуванням відкритості до змін зросла з 24,0 % до 30,0 %,

самотрансцендентності з 32,0 % до 34,0 %, тоді як частка групи збереження зменшилася з 28,0 % до 22,0 %. Серед окремих цінностей найбільш помітно зросла самостійність, середній показник якої підвищився з 4,43 до 4,70 бала, що вказує на посилення внутрішньої автономії та готовності приймати рішення з опорою на власну позицію. Показник безпеки знизився з 4,61 до 4,44 бала, що можна тлумачити як зменшення надмірної залежності від стабільності й повної передбачуваності під час вибору.

За опитувальником GDMS після програми частка респондентів із раціональним стилем прийняття рішень зросла з 38,0 % до 46,0 %, інтуїтивного стилю з 24,0 % до 26,0 %, тоді як залежний стиль зменшився з 16,0 % до 12,0 %, уникальний з 14,0 % до 10,0 %, а спонтанний з 8,0 % до 6,0 %. За методикою REI найбільш значущою зміною стало зростання збалансованого типу раціонально-інтуїтивного мислення з 34,0 % до 46,0 % та зменшення переваги інтуїтивного мислення з 24,0 % до 14,0 %. Отримані дані підтверджують ефективність запропонованої програми, оскільки після її впровадження респонденти стали більш схильними до усвідомленого аналізу альтернатив, відповідальнішого вибору, кращого розпізнавання власних цінностей і поєднання раціонального мислення з емоційно-інтуїтивною самоперевіркою.

ВИСНОВКИ

1. У ході дослідження було теоретично обґрунтовано поняття цінностей особистості як важливої психологічної категорії, що відображає не лише загальні уявлення людини про бажане й значуще, а й глибинні смислові орієнтири, через які вона оцінює себе, інших людей, життєві обставини та можливі наслідки власної поведінки. Встановлено, що цінності виконують смислотворчу, регулятивну, мотиваційну та оцінну функції, оскільки допомагають особистості визначати пріоритети, розрізняти прийнятні й неприйнятні варіанти дії, зберігати внутрішню цілісність у складних ситуаціях вибору. Теоретичний аналіз дав підстави розглядати цінності не як пасивні переконання, а як активний психологічний фільтр, що впливає на сприйняття ситуації, оцінку ризиків, ставлення до відповідальності та вибір життєвої стратегії.
2. Розкриття психологічної сутності процесу прийняття рішень показало, що вибір людини не може бути пояснений лише раціональним аналізом або зовнішніми обставинами. Прийняття рішення є складним особистісно смисловим процесом, у якому поєднуються мислення, емоції, попередній досвід, мотивація, самооцінка, соціальні очікування та система цінностей. Було з’ясовано, що в ситуаціях невизначеності особистість не просто порівнює вигоди й ризики, а співвідносить можливі варіанти з власним образом себе, моральними межами, потребою у безпеці, самостійності, розвитку або підтримці інших людей. Саме тому ціннісно узгоджене рішення можна розглядати як більш зріле, оскільки воно спирається не лише на зовнішню доцільність, а й на внутрішню прийнятність для самої особистості.
3. Емпіричне дослідження, проведене на базі Центру психологічного консультування та психокорекції при МАУП за участю 50 осіб, дало змогу встановити зв’язок між базовими цінностями, стилями прийняття рішень і типом раціонально інтуїтивного мислення. За методикою

Шварца найбільш вираженими у вибірці стали доброзичливість, безпека та самостійність, а за домінантними групами цінностей переважала самотрансцендентність, яку виявлено у 32,0 % респондентів, збереження становило 28,0 %, відкритість до змін 24,0 %, самоствердження 16,0 %. За опитувальником GDMS провідним був раціональний стиль прийняття рішень, який зафіксовано у 38,0 % учасників, інтуїтивний стиль виявлено у 24,0 %, залежний у 16,0 %, уникальний у 14,0 %, спонтанний у 8,0 %. За методикою REI перевагу раціонального мислення встановлено у 42,0 % респондентів, збалансований тип у 34,0 %, перевагу інтуїтивного мислення у 24,0 %. Це підтвердило, що більшість досліджуваних схильна до усвідомленого аналізу вибору, однак частина респондентів потребує розвитку самостійності, зменшення залежності від зовнішнього схвалення та подолання уникання відповідальності.

4. На основі отриманих теоретичних і емпіричних результатів було розроблено програму розвитку здатності приймати рішення відповідно до особистісних цінностей «Цінності, вибір, відповідальність». Програма передбачала 8 занять і була спрямована на усвідомлення власної ієрархії цінностей, розмежування особистісно прийнятих і нав’язаних орієнтирів, аналіз ціннісних конфліктів, розвиток раціонального аналізу альтернатив, розуміння ролі емоцій та інтуїції, формування самостійності, відповідальності й індивідуального алгоритму прийняття рішень. Формувальний експеримент засвідчив позитивну динаміку після впровадження програми: частка респондентів із відкритістю до змін зросла з 24,0 % до 30,0 %, самотрансцендентності з 32,0 % до 34,0 %, тоді як частка групи збереження зменшилася з 28,0 % до 22,0 %. Середній показник самостійності зріс із 4,43 до 4,70 бала, що свідчить про посилення внутрішньої автономії та готовності приймати рішення з опорою на власну позицію.
5. Узагальнення результатів дослідження підтвердило ефективність запропонованої програми та доцільність психологічних рекомендацій

щодо формування навички ціннісно узгодженого вибору. Після участі у програмі частка респондентів із раціональним стилем прийняття рішень зросла з 38,0 % до 46,0 %, залежний стиль зменшився з 16,0 % до 12,0 %, уникальний з 14,0 % до 10,0 %, спонтанний з 8,0 % до 6,0 %. За методикою REI найбільш значущою зміною стало зростання збалансованого типу мислення з 34,0 % до 46,0 % і зменшення переваги інтуїтивного мислення з 24,0 % до 14,0 %. Отримані дані дають підстави стверджувати, що розвиток ціннісної рефлексії, відповідальності, емоційної грамотності й навички аналізу альтернатив сприяє більш усвідомленому прийняттю рішень, у якому людина не лише реагує на зовнішні обставини, а й співвідносить вибір із власними смислами, моральними межами та відчуттям особистісної цілісності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аксіогенез обдарованої особистості в освітньому просторі : монографія / О. Л. Музика, Д. К. Корольов, О. О. Музика, Н. О. Никончук та ін. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2020. 160 с.
2. Аршава І. Ф., Носенко Е. Л. Психологія особистості : підручник для студентів закладів вищої освіти. Дніпро : ЛІРА, 2024. 500 с.
3. Баранова С. В. Особистісна зрілість та відповідальність: соціально-психологічний аспект : монографія. Київ : Інтерконтиненталь-Україна, 2020. 364 с.
4. Вакуленко О. Л., Бутенко А. К. Ціннісні орієнтації українців в умовах повномасштабного вторгнення. Габітус. 2025. Вип. 77, т. 2. С. 150–156. DOI: 10.32782/hbts.77.2.28.
5. Васютинський В. О. Винні чи безневинні? Почуття провини в колективній свідомості українців : монографія. Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2022. 177 с.
6. Васютинський В. О. Психологічні координати українського світу : монографія. Київ : Талком, 2024. 178 с.
7. Життєстійкість і резильєнтність людини в сучасному світі: теорія, дослідження, практика : монографія / за ред. О. М. Кокуна. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2025. 214 с.
8. Забезпечення психофізіологічної стійкості різних верств населення України в умовах воєнного стану та післявоєнного відновлення : практичний посібник / за ред. О. М. Кокуна. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2024. 110 с.
9. Загальна психологія : навчальний посібник / С. Д. Максименко, В. О. Соловієнко. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 272 с.
10. Загальна психологія : навчальний посібник / Т. Б. Поясок, О. І. Беспарточна, О. В. Квасник, В. В. Шаполова. Харків : ФОП Бровін О. В., 2023. 512 с.

11. Загальна психологія : підручник / за заг. ред. С. Д. Максименка. 4-те вид., переробл. і доповн. Т. 1. Київ : Видавництво Людмила, 2025. 568 с.
12. Захист і підтримка ментального здоров'я українців в умовах воєнного стану: виклики і відповіді : монографія / В. Г. Панок, С. Д. Максименко, М. М. Слюсаревський та ін. Київ, 2024. 188 с.
13. Кацавець Р. Психологія особистості : навчальний посібник. 2-ге вид., доповн. Київ : Алерта, 2025. 150 с.
14. Кобильченко В. В. Теоретичні основи формування життєстійкості у дітей з порушеннями зору в умовах кризових ситуацій : монографія. Київ : Видавець Цибульська, 2025. 250 с.
15. Когут Я. М., Пряхіна Н. О., Жидецький Ю. Ц., Кіржецький Ю. І., Поцюрко О. Ю. Психологія управління : навчальний посібник / за ред. Я. М. Когута. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2024. 210 с.
16. Коляда Н. В., Тарасова Т. Б. Психологія розвитку особистості: ціннісні орієнтації в ранньому юнацькому віці. Слобожанський науковий вісник. Серія: Психологія. 2024. № 2. С. 27–31. DOI: 10.32782/psyspu/2024.2.5.
17. Корольов Д. К. Психологія обдарованості : навчальний посібник. Київ : Міленіум, 2024. 176 с.
18. Малхазов О. Р. Розвиток емоційної стійкості осіб, що переживають наслідки травматичних подій : монографія. Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2022. 215 с.
19. Москалець В. П. Загальна психологія : підручник. Київ : Ліра-К, 2020. 564 с.
20. Особливості особистісних стратегій життєдіяльності в умовах ситуаційної невизначеності : монографія / Ю. М. Швалб та ін. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2024. 274 с.
21. Пахомов І. В. Розвиток моральних цінностей здобувачів закладів професійної професійно-технічної освіти : монографія. Біла Церква : БІНПО ДЗВО «УМО» НАПН України, 2025. 302 с.

22. Пєтухова І. О., Заушнікова М. Ю., Нежинська О. О., Костевська Н. В. Психологія: вступ до спеціальності : навчальний посібник. Ірпінь : Державний податковий університет, 2024. 190 с.
23. Прищак М. Д., Гречановська О. В. Психологія особистості : електронний навчальний посібник комбінованого використання. Вінниця : ВНТУ, 2024. 219 с.
24. Психологічні механізми економічної соціалізації молоді в умовах трансформації суспільства : монографія / Н. Дембицька, І. Зубіашвілі, О. Лавренко, Т. Мельничук ; за ред. Н. Дембицької, О. Лавренко. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2024. 209 с.
25. Психологічні основи розвитку резильєнтності особистості в період пандемії COVID-19 : практичний посібник / за ред. О. А. Чиханцової. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2022. 128 с.
26. Психологічні технології сприяння позитивному психічному здоров'ю різних верств населення України в умовах воєнного стану та післявоєнного відновлення : практичний посібник / І. В. Данилюк, О. А. Чиханцова, В. В. Турбан та ін. ; за ред. Л. З. Сердюк. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2024. 168 с.
27. Психологія особистості в схемах, презентаціях і таблицях : навчальний посібник / уклад. Н. О. Кулеша, І. М. Галян. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 158 с.
28. Психофізіологічне забезпечення життєстійкості фахівців соціономічних професій в умовах воєнного стану та післявоєнного відновлення : практичний посібник / за ред. О. М. Кокуна. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2024. 203 с.
29. Регулююча дія ціннісних орієнтацій у житті дитини : монографія / Т. О. Піроженко, І. І. Карабаєва, О. Ю. Хартман, Л. І. Соловйова, О. І. Федорчук, Л. Д. Токарєва ; за ред. Т. О. Піроженко. Київ : Видавничий Дім «Слово», 2020. 178 с.

30. Резилієнс-довідник : практичний посібник / О. М. Кокун, Т. І. Мельничук. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2023. 25 с.
31. Розвиток життєвої компетентності особистості в умовах воєнного стану і післявоєнного відновлення України : монографія / Н. В. Чепелєва, М. Л. Смульсон, С. Ю. Рудницька та ін. ; за ред. Н. В. Чепелєвої. Київ, 2025. 207 с.
32. Самодетермінація психологічного благополуччя особистості : монографія / за ред. Л. З. Сердюк. Київ ; Львів : Видавець Вікторія Кундельська, 2021. 236 с.
33. Сингаївська І. В., Гура Г. Н. Психологічні особливості ухвалення рішень керівниками бізнесу в ситуації невизначеності. Організаційна психологія. Економічна психологія. 2023. Т. 29, № 2–3. С. 95–111. DOI: 10.31108/2.2023.2.29.9.
34. Соціокультурні детермінанти розвитку психології особистості в Україні : монографія / В. В. Турбан, Л. З. Сердюк, В. В. Москаленко та ін. ; за наук. ред. В. В. Турбан. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2023. 296 с.
35. Сучасна українська молодь: регіональні особливості ідентифікації : монографія / І. Остапенко, І. Жадан, О. Скнар, С. Позняк ; за наук. ред. І. Остапенко. Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2024. 127 с.
36. Татенко В. О. Соціальна психологія націєтворення : монографія. Київ : Міленіум, 2021. 276 с.
37. Теоретико-методологічний інструментарій інтеграції психологічного знання : монографія / за ред. О. В. Завгородньої. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2023. 288 с.
38. Чиханцова О. А. Психологічні основи життєстійкості особистості : монографія. Київ : Талком, 2021. 319 с.
39. Anglim J., Marty A. Cognitive Ability and Personal Values: A Large Sample Study of Schwartz’s Values, HEXACO Personality, Age, and Gender. Social

Psychological and Personality Science. 2025. Vol. 16, № 1. P. 70–80. DOI: 10.1177/19485506241281025.

40. Lechner C. M., Beierlein C., Davidov E., Schwartz S. H. Measuring the Four Higher-Order Values in Schwartz's Theory: Validation of a 17-Item Inventory. Journal of Personality Assessment. 2024. Vol. 106, № 5. P. 651–664. DOI: 10.1080/00223891.2024.2311193.
41. Pacini R., Epstein S. The Relation of Rational and Experiential Information Processing Styles to Personality, Basic Beliefs, and the Ratio-Bias Phenomenon. Journal of Personality and Social Psychology. 1999. Vol. 76, № 6. P. 972–987. DOI: 10.1037/0022-3514.76.6.972.
42. Russo C., Danioni F. V., Zagrean I., Barni D. Changing Personal Values through Value-Manipulation Tasks: A Systematic Literature Review Based on Schwartz's Theory of Basic Human Values. European Journal of Investigation in Health, Psychology and Education. 2022. Vol. 12, № 7. P. 692–715. DOI: 10.3390/ejihpe12070052.
43. Schwartz S. H. A Repository of Schwartz Value Scales with Instructions and an Introduction. Online Readings in Psychology and Culture. 2021. Vol. 2, iss. 2. Article 9. DOI: 10.9707/2307-0919.1173.
44. Scott S. G., Bruce R. A. Decision-Making Style: The Development and Assessment of a New Measure. Educational and Psychological Measurement. 1995. Vol. 55, № 5. P. 818–831. DOI: 10.1177/0013164495055005017.
45. Wachowicz T., Roszkowska E., Filipowicz-Chomko M. Identifying Decision-Making Style: Do REI-20 and GDMS Measure the Same? Decision. 2023. Vol. 50, № 4. P. 415–437. DOI: 10.1007/s40622-024-00373-4.

ДОДАТКИ

Додаток А

Методика вивчення базових цінностей особистості Шалома Шварца

Мета методики: визначення ієрархії базових цінностей особистості, які впливають на життєві орієнтири, поведінкові вибори, мотивацію та особливості прийняття рішень.

Методика Шалома Шварца спрямована на дослідження того, які цінності є найбільш значущими для респондента. У межах дослідження цінностей особистості як психологічного фільтра прийняття рішень вона дає змогу виявити, які внутрішні орієнтири найбільше впливають на вибір людини, її готовність до змін, потребу в безпеці, прагнення до самостійності, доброзичливості, досягнення або соціального схвалення.

Інструкція для респондента

Вам буде запропоновано низку описів людей або тверджень, які відображають різні життєві цілі, переконання та способи поведінки. Уважно прочитайте кожне твердження й оцініть, наскільки воно схоже на Вас або наскільки воно відповідає Вашим життєвим орієнтирам.

Відповідайте щиро. У методиці немає правильних або неправильних відповідей. Важливо, щоб Ваша відповідь відображала саме Вашу особисту думку.

Шкала відповідей

Бал	Варіант відповіді
1	Зовсім не схоже на мене
2	Мало схоже на мене
3	Частково схоже на мене
4	Досить схоже на мене
5	Дуже схоже на мене
6	Повністю схоже на мене

Основні шкали методики

Цінність	Психологічний зміст
Самостійність	Незалежність мислення, вибору, дій, прагнення до особистої автономії
Стимуляція	Потреба у новизні, змінах, активності, яскравому досвіді
Гедонізм	Орієнтація на задоволення, позитивні переживання, комфорт
Досягнення	Прагнення успіху, компетентності, результативності
Влада	Орієнтація на вплив, контроль, статус, соціальне домінування
Безпека	Потреба у стабільності, захищеності, передбачуваності
Конформність	Дотримання правил, норм, очікувань групи
Традиція	Повага до звичаїв, культурної спадщини, сталих норм
Доброзичливість	Турбота про близьких, підтримка, відповідальність у стосунках
Універсалізм	Справедливість, толерантність, турбота про добробут людей загалом

Узагальнені групи цінностей

Група цінностей	До неї входять
Відкритість до змін	Самостійність, стимуляція, частково гедонізм
Збереження	Безпека, конформність, традиція
Самотрансцендентність	Доброзичливість, універсалізм
Самоствердження	Досягнення, влада

Обробка результатів

Після заповнення бланка підраховується середній бал за кожною базовою цінністю. Чим вищий бал, тим більш значущою є відповідна цінність для респондента. Далі визначається ієрархія цінностей, тобто розташування показників від найвищого до найнижчого.

Для узагальненого аналізу окремі цінності об’єднуються у чотири вищі групи: відкритість до змін, збереження, самотрансцендентність і самоствердження. Це дозволяє визначити загальну спрямованість особистості та її можливий вплив на прийняття рішень.

Інтерпретація результатів

Високі показники самостійності свідчать про прагнення людини приймати рішення незалежно, спираючись на власні переконання й особисту позицію. Високі показники безпеки вказують на обережність, потребу у стабільності та прагнення уникати невизначеності. Домінування доброзичливості й універсалізму свідчить про орієнтацію на інших людей, моральну відповідальність і врахування міжособистісних наслідків вибору.

Якщо у респондента переважає збереження, він може бути схильним до обережних, передбачуваних і соціально схвалених рішень. Якщо домінує відкритість до змін, людина частіше готова до нових можливостей, самостійного вибору та прийняття рішень в умовах невизначеності. Самотрансцендентність пов’язана з турботою про інших, а самоствердження з орієнтацією на результат, успіх і визнання.

Додаток Б

Опитувальник стилів прийняття рішень Скотта, Брюса та Гаррісона GDMS

Мета методики: визначення провідного стилю прийняття рішень, який характеризує типовий спосіб поведінки людини у ситуаціях вибору.

Опитувальник GDMS дозволяє виявити, чи схильна людина приймати рішення раціонально, інтуїтивно, залежно від інших, шляхом уникання або спонтанно. У межах дослідження ця методика використовується для з'ясування того, як саме особистісні цінності переходять у реальний спосіб вибору.

Інструкція для респондента

Вам буде запропоновано низку тверджень, які описують різні способи прийняття рішень. Прочитайте кожне твердження й оцініть, наскільки воно відповідає Вашій звичайній поведінці у ситуаціях вибору. Не намагайтеся дати соціально бажану відповідь. Важливо, щоб Ви оцінили саме свій типовий спосіб прийняття рішень.

Шкала відповідей

Бал	Варіант відповіді
1	Зовсім не згоден / не згодна
2	Скоріше не згоден / не згодна
3	Важко відповісти
4	Скоріше згоден / згодна
5	Повністю згоден / згодна

Шкали методики

Стиль прийняття рішень	Психологічний зміст
Раціональний стиль	Орієнтація на логічний аналіз, збирання інформації, порівняння альтернатив
Інтуїтивний стиль	Опора на внутрішнє відчуття, попередній досвід, емоційне розпізнавання ситуації
Залежний стиль	Потреба у пораді, підтримці, підтвердженні правильності вибору з боку інших
Унікальний стиль	Відкладання рішення, небажання брати відповідальність, дистанціювання від проблеми
Спонтанний стиль	Швидке, імпульсивне прийняття рішень без достатнього аналізу наслідків

Обробка результатів

Після заповнення бланка підраховується сума балів за кожною шкалою. Кожен стиль представлений окремою групою тверджень. Найвищий показник свідчить про провідний стиль прийняття рішень респондента.

Для інтерпретації можна використовувати такі рівні:

Рівень вираженості стилю	Орієнтовний показник
Низький	5–11 балів
Середній	12–18 балів
Високий	19–25 балів

Інтерпретація результатів

Високий рівень раціонального стилю свідчить про те, що людина прагне приймати рішення обдумано, аналізує факти, оцінює ризики й наслідки. Високий рівень інтуїтивного стилю вказує на здатність швидко орієнтуватися у ситуації, спираючись на внутрішнє відчуття й досвід. Залежний стиль свідчить про потребу в підтримці та схваленні з боку інших людей. Він може бути пов'язаний із орієнтацією на стосунки, але за високої вираженості ускладнює автономне прийняття рішень. Унікальний стиль вказує на труднощі з прийняттям відповідальності, страх помилки або бажання відкласти вибір. Спонтанний стиль характеризує швидкість реакції, але може супроводжуватися недостатнім аналізом наслідків.

Додаток В

Методика раціонально-інтуїтивного мислення Сеймура Епштейна REI

Мета методики: визначення співвідношення раціонального та інтуїтивного способів опрацювання інформації у процесі прийняття рішень.

Методика REI дає змогу оцінити, якою мірою людина спирається на логічний аналіз, послідовне обмірковування, аргументацію, а якою на інтуїцію, внутрішнє відчуття, емоційне сприйняття та особистий досвід. У дослідженні ця методика використовується для уточнення когнітивних особливостей прийняття рішень.

Інструкція для респондента. Вам буде запропоновано твердження, які стосуються Вашого способу мислення, аналізу інформації та прийняття рішень. Прочитайте кожне твердження й оцініть, наскільки воно відповідає Вам. Відповідайте самостійно та щиро. У методиці немає правильних або неправильних відповідей.

Шкала відповідей

Бал	Варіант відповіді
1	Зовсім не згоден / не згодна
2	Скоріше не згоден / не згодна
3	Важко відповісти
4	Скоріше згоден / згодна
5	Повністю згоден / згодна

Основні шкали методики

Шкала	Психологічний зміст
Раціональна залученість	Інтерес до логічного аналізу, роздумів, аргументації, послідовного мислення
Раціональна здатність	Упевненість людини у власній здатності мислити логічно й аналізувати інформацію
Інтуїтивна залученість	Схильність довіряти внутрішньому відчуттю, емоційному досвіду, швидкому сприйняттю ситуації
Інтуїтивна здатність	Упевненість людини у власній інтуїції та здатності швидко розпізнавати правильний варіант

Обробка результатів

Після заповнення бланка підраховуються бали за кожною шкалою. Отримані показники дозволяють визначити, який спосіб опрацювання інформації є більш характерним для респондента.

Для узагальнення результатів можна виділити три типи:

Тип мислення	Характеристика
Перевага раціонального мислення	Вищі показники за раціональними шкалами порівняно з інтуїтивними
Збалансований тип	Близькі показники за раціональними та інтуїтивними шкалами
Перевага інтуїтивного мислення	Вищі показники за інтуїтивними шкалами порівняно з раціональними

Інтерпретація результатів. Перевага раціонального мислення свідчить про те, що людина схильна приймати рішення через аналіз фактів, логічне зіставлення альтернатив, обдумування наслідків і пошук аргументів. Такий тип мислення сприяє структурованості вибору, однак за надмірної вираженості може супроводжуватися надмірним сумнівом і потребою в повній визначеності. Збалансований тип мислення є найбільш гнучким, оскільки поєднує логічний аналіз із довірою до внутрішнього відчуття. Перевага інтуїтивного мислення свідчить про те, що людина частіше спирається на досвід, відчуття ситуації та швидке внутрішнє розпізнавання прийнятного варіанта.