

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ У СТРЕСОВІЙ СИТУАЦІЇ

FEATURES OF THE DECISION-MAKING PROCESS  
IN A STRESSFUL SITUATION

Статтю присвячено дослідженню особливостей процесу прийняття рішень людьми у стресових ситуаціях. Описана тема набуває особливої актуальності у розрізі подій останніх років на теренах нашої країни, що вимагає від науковців активного пошуку ефективних способів подолання дії стресору та вдосконалення існуючих засобів збереження і зміцнення фізичного та психічного здоров'я кожного конкретного індивіда як необхідної умови результативного й різнопланового спротиву агресору.

Викладений у статті розгорнутий огляд основних підходів до вивчення та тлумачення процесу прийняття рішень у ситуації стресу свідчить про наявність численних наукових розвідок у контексті даної теми.

Серед ключових аспектів, що розглядається у статті, слід виділити: 1) вплив стресору на когнітивні процеси та поведінку індивіда; 2) опис основних типів проблемних ситуацій, які властиві перебігу процесу прийняття рішень в умовах стресу; 3) чинник невизначеності та новизни ситуації прийняття рішень, які ускладнюють процес прийняття рішень за рахунок низької прогнозованості та невідповідності між наявними у людини когнітивними конструктами і вимогами стресової ситуації.

Описано різні форми цілепокладання, що використовуються для подолання стресових ситуацій, а також процес вибору конкретної форми поведінки серед доступних індивіду варіантів активності.

Підкреслено необхідність подальших теоретичних та експериментальних досліджень у напрямі підвищення ефективності функціонування людини у стресових ситуаціях шляхом оптимізації процесу прийняття рішень.

**Ключові слова:** стрес, процес прийняття рішень, ризикованість, невизначеність,

проблемна ситуація, когнітивні теорії прийняття рішень.

The article is dedicated to the study of the features of the decision-making process in stressful situations. This topic has become particularly relevant in the context of recent events in our country, which requires scientists to actively seek effective ways to mitigate the impact of stressors and improve existing means of maintaining and strengthening the physical and mental health of each individual as a necessary condition for effective and multifaceted resistance to aggressors.

The comprehensive review presented in the article of the main approaches to studying and interpreting the decision-making process in stressful situations indicates the presence of numerous scientific investigations in the context of this topic. Among the key aspects discussed in the article, the following should be highlighted: 1) the influence of stressors on cognitive processes and individual behavior; 2) a description of the main types of problematic situations inherent in the decision-making process under stress; 3) the factors of uncertainty and novelty in decision-making situations, which complicate the decision-making process due to low predictability and the mismatch between existing cognitive constructs and the demands of the stressful situation.

Additionally, the article describes various forms of goal-setting used to overcome stressful situations, as well as the process of choosing a specific form of behavior among the available individual activity options.

In conclusion, the article emphasizes the need for further theoretical and experimental research aimed at improving human performance in stressful situations by optimizing the decision-making process.

**Key words:** stress, decision-making process, riskiness, uncertainty, problematic situation, cognitive decision-making theories.

УДК 159.923

DOI <https://doi.org/10.32782/2663-5208>.

2024.61.13

**Полищук О.В.**

аспірант

Інститут соціальної та політичної психології Національної академії педагогічних наук України

Події останніх років на теренах нашої країни актуалізували рух вітчизняної психологічної думки в напрямі досліджень проявів психіки у ситуації стресу та механізмів оптимізації функціонування людини під дією стресору. Означене пояснюється тим, що сьогодні очевидною виступає потреба пошуку ефективних способів збереження і зміцнення фізичного та психічного здоров'я кожного конкретного індивіда як необхідної умови результативного й різнопланового спротиву агресору.

Аналіз останніх публікацій свідчить про існування численної кількості наукових фундаментальних праць щодо вивчення проблематики стресу та шляхів його подолання (Дж. Віткін, С. Вулф, Х. Вулфф, С. Гремлінг, Дж. Грінберг, Дж. Енджел, Р. Лазарус та ін.). Загалом різнопланові дослідницькі інтереси про психологію стресу об'єднуються навколо визнання пізнавальної ідеї про наявність стійкого зв'язку між

стратегіями поведінки людини і продуктивністю переживання нею повсякденних життєвих стресорів, що виявляється, зокрема, не лише у створенні фармакологічних препаратів від глобальних захворювань (ішемічна хвороба серця, виразка шлунку, цукровий діабет, ракові пухлини тощо), а в пошуку виходу із стресових станів за допомогою психологічного знання. Із цього приводу маловивченим у структурі стресової ситуації є момент «прийняття рішення», який у кінцевому підсумку визначає оптимальність перебігу стресової ситуації.

Результати проведеного теоретико-аналітичного дослідження свідчать, що прийняття рішень у ситуації стресу слід розглядати специфічним предметом наукового пошуку, оскільки, з одного боку, він підлягає універсальним принципам процесу прийняття рішень, а з іншого – детермінований реакцією

людини на стрес. Як наслідок, ми пропонуємо розглядати прийняття рішень як діяльність, спрямовану на регуляцію сили впливу стресорів шляхом вибору, як уже зазначалося, потрібних форм поведінки.

Корифеями дослідження проблеми «прийняття рішень» вважають угорсько-американського математика Дж. Неймана і американського економіста О. Моргенштерна («Теорія ігор і економічна поведінка», 1944), які описали методи швидкого і продуктивного опрацювання великих інформаційних масивів, а також особливості прийняття рішення в умовах невизначеності. Основна ідея теорії – це пошук і опис методів підвищення ефективності прийняття економічних рішень та оптимальності розв'язання конфліктів між двома або кількома організаціями [3, с. 15]. Дана теорія сприяла розробленню концептуальної основи так званого «нормативного» напрямку, орієнтованого на побудову ідеальних моделей прийняття рішень на основі таких пізнавальних положень: 1) під час прийняття рішень особливості ситуації вибору виявляються більш значущими, ніж внутрішні детермінанти поведінки суб'єкта [2, с. 26]; 2) існують постулати раціональності, які є надійними механізмами успішного прийняття рішень у будь-якій ситуації: послідовність (альтернативи підпорядковуються через критерій суб'єктивної «привабливості»); максимізація (всьяке рішення максимізує цільову функцію суб'єкта вибору); 3) теорія має бути надійним інструментарієм прийняття оптимального рішення [5, с. 37].

Як результат, процес прийняття рішення був зведений до розв'язання математичних задач. Згодом стало зрозуміло, що ідея побудови «стрункої» стандартизованої системи пошуку рішень є малоперспективною, адже більшість реальних, зокрема стресових, ситуацій прийняття рішень характеризуються невизначеністю параметрів, а в таких умовах нормативні теорії не працюють. Такі погляди стали основою для формування на початку ХХ ст. теорій прийняття рішень, які у науковій літературі позначаються як «deskriptivni» теорії або «deskriptivnyi» напрям, що уособлюють кардинально протилежне розуміння, пояснення та прогнозування процесу прийняття рішень у реальних життєвих ситуаціях.

Серед основних психологічних теорій «deskriptivnoho» напрямку, які визначили сучасний розвиток наукової думки стосовно проблеми прийняття рішення, слід виділити такі:

1. «Теорія задоволеності» Герберта Саймона. Учений увів концепцію обмеженої раціональності, яка передбачає, що люди не завжди приймають оптимальні рішення через обмежену здатність обробляти інформацію. Замість цього вони задовольняються першими прийнятними варіантами, що задовольняють

їхні потреби. Відповідно, рушійні сили процесу прийняття рішень – це потреби людини та її (людини) прагнення знайти достатньо хороший варіант, а не найкращий можливий [18].

2. «Теорія перспектив» Данієля Канемана та Амоса Тверські, які стверджували, що люди оцінюють вигоди і втрати асиметрично, а отже, під час прийняття рішення особа схильна надавати більшу вагу потенційним утратам, аніж аналогічним вигодам, що, своєю чергою, пояснює, чому люди часто діють ірраціонально під час прийняття рішень під ризиком [12].

3. «Теорія розкаяння» Д. Белла, Г. Лумса, Р. Сагдена: підкреслює емоційний аспект прийняття рішень, зокрема почуття жалю, яке виникає за усвідомлення того, що інша дія могла б призвести до кращого результату. Рішення індивіда є результатом оцінювання альтернатив з позиції «що могло б статися, якби я вчинив інакше». Люди намагаються уникати рішень, які потенційно можуть викликати почуття жалю у майбутньому [8].

4. Дослідження Герда Гігеренцера стосовно правил евристики, які люди використовують для прийняття рішень. Його дослідження показують, що люди часто використовують спрощені правила, або «евристики», які є ефективними у певних контекстах. Ці евристики допомагають регулювати поведінку і приймати рішення в умовах невизначеності та обмеженої інформації [9].

5. «Теорія очікуваної корисності» Джона фон Неймана та Оскара Моргенштерна, що розглядає процес прийняття рішень як раціональний вибір, заснований на максимізації очікуваної корисності. Відповідно до даної теорії, люди оцінюють можливі результати своїх дій; вибирають ту активність, яка приносить найбільшу вигоду, та намагаються максимізувати отриману корисність, урахувавши ймовірності й значення різних результатів [15].

6. «Теорія доцільності» Г. Аллен Ньюела та Герберта Саймона, що заснована на уявленні про те, що люди використовують обмежену раціональність для прийняття рішень, застосовуючи спрощені когнітивні моделі, які допомагають їм досягти своїх цілей. Згідно з поглядами вчених, прийняття рішень відбувається шляхом доцільного підходу до обробки інформації і вибору дій, які найбільше відповідають поставленим цілям [16].

7. «Теорія прийняття рішень у рамках соціального впливу» Стенлі Мілграма, який досліджував як соціальний вплив і авторитет можуть впливати на процес прийняття рішень. Його знамениті експерименти з підпорядкування показали, як люди можуть приймати рішення під впливом зовнішніх авторитетів [14].

Узагальнюючи результати проведеного теоретико-аналітичного дослідження вищезгаданих теорій, можна стверджувати, що нау-

ковці схильні розглядати прийняття рішень у двох основних пізнавальних вимірах: когнітивному у регуляторному (Д. Узнадзе, Х. Хекхаузен, Даніель Канеман, А. Тверські, Г. Гігеренцер, Г. Саймон, Р. Талер та ін.).

Когнітивний підхід схильний концентруватися на стадії «передвирішення», яка складається із сукупності процесів мислення, що розгортаються до прийняття рішення [6, с. 27], це, зокрема, Вюрцбургська школа на чолі з О. Кюльпе (Н. Ах, К. Бюлер, К. Марбе, А. Мішот, Г. Уатт) [2, с. 24], де надається першочергове значення механізму цілепокладання і цілеутворення для процесу прийняття рішень [6, с. 199].

Серед найбільш відомих теорій даного підходу вирізняються:

1. «Теорія подвійного процесу» (розроблена Стеном Лейковічем та Джонатаном Евансом), яка стверджує, що прийняття рішень включає два різні когнітивні процеси: автоматичний (інтуїтивний) та контрольований (аналітичний). Фактично теорія демонструє, як людина поєднує швидкі (неусвідомлені реакції) з повільними, обдуманими рішеннями [19].

2. «Теорія адаптивного прийняття рішень» (Робертс Гольдштейн та Ейбігейл Сарджент), що досліджує, як люди адаптуються до нової інформації та змінних умов, використовуючи когнітивні стратегії, які найкраще відповідають ситуації прийняття рішення [17].

3. «Когнітивна теорія емоцій» (Магда Арнольд та Річард Лазарус) вивчає, як емоційні реакції можуть впливати на процес мислення та прийняття рішень, включаючи оцінку ризиків та можливих наслідків [19].

Регуляторний підхід позначений прийняттям рішень як довільного, (регуляторного) процесу, де когнітивним показником відводиться функціональна роль лише одного з компонентів [4, с. 14]. Фактор вольової регуляції визнається основною детермінантою, яка спрямовує процес рішення у правильному напрямі. Серед теорій, які найчастіше використовуються для опису регуляторного підходу, виділяємо:

1. «Теорію вольової регуляції» (Пітер Гоффман та Юліус Кюль), яка досліджує, як вольові процеси (наприклад, самоконтроль та планування) впливають на прийняття рішень і як вольові механізми допомагають підтримувати фокус та дисципліну при виборі дій [13].

2. «Теорію саморегуляції» (Альберт Бандура). Згідно з теорією, індивіди регулюють процес прийняття рішень через самонагляд, самооцінку та самопідкріплення. Це дає змогу людям адаптувати свої дії відповідно до поставлених цілей та змінювати їх залежно від результатів [7].

3. «Модель мотивації та контролю» (Хайнц Хекхаузен та Йорг Лебен). Дана модель пока-

зує, як мотиваційні чинники (бажання, цілі) і контроль (планування, моніторинг) взаємодіють у процесі прийняття рішень, підкреслюючи важливість інтеграції мотиваційних та контрольних механізмів для досягнення успіху в реалізації рішень [11].

Таким чином, когнітивний підхід акцентує увагу на мисленнєвих процесах, які передують прийняттю рішень, включаючи оцінку можливостей і прогнозування наслідків. Регуляторний підхід, своєю чергою, підкреслює важливість вольових механізмів та самоконтролю, які забезпечують виконання прийнятих рішень і адаптацію до змінних умов.

Інтерпретація смислів цих наукових уявлень формує симбіотичний когнітивно-вольовий підхід, де крім традиційного вивчення значення волі та когніцій у процесі прийняття рішень аналізується роль емоційного компонента у стресі, бо саме він «запускає» стресову реакцію і виконує функцію «опредметнення пріоритетних проблем» [1, с. 16] через актуалізацію можливих варіантів поведінки і бажання людини діяти певним чином.

Сила емоцій під час прийняття рішень визначає стан емоційної або операційної напруженості людини [6, с. 61–62]. Рішення низької якості виникають під час емоційної напруженості (дистрес), що пояснюється погіршенням функціонування психічних процесів. Операційна напруженість корелює з еустресом, коли під впливом емоцій у людини актуалізуються процесуальні мотиви діяльності, унаслідок чого зростає ймовірність прийняття правильного рішення.

Окрім того, емоційна та операційна напруженість залежать від суб'єктивного переживання людиною ризикованості ситуації прийняття рішень (як реакції на згубну дію стресору). Своєю чергою, переживання ризику є відображенням міри очікування несприятливого розв'язання проблемної ситуації. Переживання проявляється більш інтенсивно за більшої ймовірності невдачі [4, с. 26].

Також на міру емоційної та операційної напруженості впливають невизначеність ситуації прийняття рішення (множина можливих альтернатив, гіпотез і результатів) і невідповідність між необхідними ресурсами для подолання стресору і реальними можливостями для цього [2]. Таким чином, переживання ризику у стресовій ситуації є обов'язковою інтегрованою змінною процесу прийняття рішень і супроводжує людину від «моменту виникнення проблемної ситуації» до «зникнення впливу стресора».

Зауважимо, що у стресі проблемна ситуація є також наслідком вимушеної взаємодії людини з несприятливим чинником. За Т. Томашевським, є чотири основні типи проблемних ситуацій: 1) ситуація вибору, яка

вимагає селекції сигналів та класифікації тих із них, які потребують реакції, а також тих, які її не потребують; 2) складна ситуація, для якої необхідно одночасно врахувати дані, які надходять із кількох джерел інформації, або виконати кілька дій; 3) ситуація надання переваги, коли можливі реакції оцінюються по-різному; 4) вірогідна ситуація, коли певні операції виконуються за умови нестачі інформації.

А. Румянцева пропонує кілька ознак проблемної ситуації:

1) невизначеність (Чарльз Ліндблом, Герберт Саймон, Деніел Канеман, Амос Тверські та ін.) як відсутність або недостатність інформації про стресор чи шляхи його оптимального подолання: а) об'єктивна невизначеність є другим обов'язковим складником процесу прийняття рішень у ситуації стресу і полягає у невизначеності супротивника (низька прогнозованість можливої реакції «опонента» на прийняте рішення) або невизначеності його (опонента) природи (низька прогнозованість можливих наслідків прийнятого рішення); б) суб'єктивна невизначеність формується на основі об'єктивної невизначеності і зумовлена безпосередньою ситуацією, до якої потрапляє суб'єкт, приймаючи рішення;

2) новизна як невідповідність між наявними в людини когнітивними схемами і шаблонами поведінки та вимогами ситуації стресу (істотно ускладнюється процес прийняття рішень);

3) суперечності як невідповідність між наявним у людини ресурсом для прийняття рішень і складністю ситуації вибору;

4) активність як дії людини, які, з одного боку, спрямовані на вирішення проблемної ситуації, а з іншого – створюють передумови для особистісного зростання суб'єкта прийняття рішення [4, с. 15].

Зрозуміло, що подолання стресового впливу можливе через розв'язання проблемної ситуації, для чого використовується низка актив і процедур, що і є, власне, процесом прийняття та реалізації рішення. Першим етапом цього процесу є постановка бажаної мети через формування «...образу майбутнього результату дій і прийняття цього образу як основи практичних або розумових дій» [6, с. 92].

Існує п'ять найпростіших форм цілепокладання, які у пізнавальному розрізі проблеми стресу можна охарактеризувати так (зазвичай вони не зустрічаються окремо, тому, аналізуючи особливості даного процесу, неправомірно тлумачити поведінку людини, обмежуючись лише однією формою): 1) визначення мети антистресової активності як заперечення проблемного стану («Я не хочу більше боятися»); 2) конфронтація цілепокладання з проблемним станом («Я хочу почуватися впевнено, а не так, як зараз»); 3) проєкція характеристик

ідеалу на бажаний результат («Я хочу бути таким же безстрашним, як...»); 4) дотримання правил і принципів, які людина вважає за порукою досягнення бажаного «надрезультату» («Я хочу бути хоробрим, а для цього маю дотримуватися режиму, робити зарядку, займатися боксом тощо»); 5) визначення мети діяльності як генерального результату («Я хочу бути більш хоробрим») [6].

Після постановки мети відбувається пошук можливих альтернатив поведінки для нівелювання дії стресору (важлива умова здійснення вибору, адже вибір можливий тоді, коли є з чого вибирати). Якщо альтернатив немає, то відсутнє прийняття рішень (щоправда, це більше філософський, аніж психологічний підхід, згідно з яким прийняття рішень можливе вже через вибір щонайменше «активних» і «пасивних» форм копінг-поведінки).

Вибір конкретної форми поведінки як способу досягнення поставленої мети здійснюється шляхом моделювання сукупності можливих форм поведінки й оцінки їх наслідків згідно із системою критеріїв, яка утворюється впродовж життя. Існує думка, що ми маємо «внутрішні ваги», які визначають міру привабливості окремих альтернатив через суб'єктивне приписування їм «коефіцієнту користі» (міра потенційного задоволення власних потреб від реалізації обраної форми поведінки) та «коефіцієнту цінності» (приваблива мета діяльності). За В. Кирилюком, люди зазвичай «...переоцінюють об'єктивну ймовірність малої ймовірних подій і водночас недооцінюють об'єктивну ймовірність дуже правдоподібних подій», що пояснює високу частоту неоптимальних рішень, які вони приймають у стресових ситуаціях («тенденція до центрації», або принцип вирівнювання ймовірностей) [2, с. 31–33].

Як правило, одразу після оцінювання людина вирішує діяти певним чином, що є етапом «власне прийняття рішення». Після того як вибір зроблений, рішення вважається прийнятним, і очікується його реалізація (слід пам'ятати, що розгортання «чистого» процесу прийняття рішень у стресовій ситуації здебільшого неможливе, що пояснюється або спрощенням процедури вибору, або ж, навпаки, її розширенням і ускладненням).

Як підсумок, серед проаналізованих основних теоретично-емпіричних положень слід виокремити такі важливі характеристики прийняття рішень у ситуації стресу: 1) ризикованість (переживання загрози для благополуччя); 2) емоційність (неспецифічна реакція на стрес); 3) альтернативність (вибір доцільної форми поведінки); 4) відповідальність (сила стресору ускладнює прийняття рішення і підвищує відповідальність за нього); 5) антиномічність (віртуальні альтернативи поведінки, які, як правило, нежиттєздатні у звичайній

ситуації, але можуть стати доречними в умовах стресу); 6) неоптимальність (часто прийняте рішення не є найкращим із можливих, що вказує на необхідність цілеспрямованого навчання людей мистецтву прийняття рішень) [2, с. 130]; 7) невизначеність (прийняття рішення завжди відбувається за відсутності інформації про один або кілька його компонентів (мета, системи переваг, об'єктивні умов тощо)); 8) «часова специфічність» (вплив часового ресурсу і часової організації суб'єкта прийняття рішення на здійснення вибору та його реалізацію).

Варто відзначити необхідність проведення подальших теоретичних та експериментальних розвідок, спрямованих на вивчення проблематики підвищення продуктивності функціонування людини у ситуації стресу за рахунок оптимізації процесу прийняття рішення діяти тим чи іншим чином.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Карпало О.Л. Прийняття рішень та фактор емоції (логіко-когнітивний аналіз) : автореф. дис. ... канд. філос. наук : 09.00.06. Київ, 1996. 23 с.
2. Кирилук В.С. Оптимальні рішення в умовах ризику на основі апарата багатозначних відображень : дис. ... докт. фіз-мат. наук : 01.05.01.. Київ, 2006. 307 с.
3. Марюта А.Н., Бутник А.М. Прийняття раціональних економічних рішень у ігрових, ризикованих і невизначених ситуаціях. Харків : ІНЖЕК, 2004. 172 с.
4. Румянцев А.О. Ефективне управління: прийняття обґрунтованих і оптимальних рішень, інтелект і логіка. Краматорськ.: Контраст, 2003. 42 с.
5. Сельє Г. Анатомія стресу. Київ : Медкнига, 2011. 127 с.
6. Чернобровкін В.М. Психологія прийняття рішень у педагогічній діяльності : автореф. дис. ... докт. психол. наук : 19.00.07 . Київ, 2007. 42 с.
7. Bandura A. Self-Efficacy : The Exercise of Control. New York : W. H. Freeman, 1997. 604 p.
8. Bell D.E. Regret in Decision Making under Uncertainty. *Operations Research*. 1982. Vol. 30. № 5. P. 961–981.
9. Gigerenzer G. Simple Heuristics That Make Us Smart / Gerd Gigerenzer, Peter M. Todd, and the ABC Research Group. New York : Oxford University Press, 1999. 416 p.
10. Goldstein D.G., Gigerenzer G. Models of Ecological Rationality: The Recognition Heuristic. *Psychological Review*. 2002. Vol. 109. № 1. P. 75–90.
11. Heckhausen J., Heckhausen H. Motivation and Action / Jutta Heckhausen, Heinz Heckhausen. Cambridge : Cambridge University Press, 2008. 934 p.
12. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk / Daniel Kahneman, Amos Tversky // *Econometrica*. 1979. Vol. 47. № 2. P. 263–291.
13. Kuhl J., Beckmann J. (Eds.). Volition and Personality: Action versus State Orientation. Göttingen : Hogrefe & Huber Publishers, 1994. 350 p.
14. Milgram S. Obedience to Authority: An Experimental View. New York : Harper & Row, 1974. 224 p.
15. Neumann J. von, Morgenstern O. Theory of Games and Economic Behavior. Princeton : Princeton University Press, 1944. 625 p.
16. Newell A., Simon H.A. Human Problem Solving. Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1972. 920 p.
17. Sargent A. Adaptive Decision Making: How We Use Shortcuts, Heuristics, and Biases. *Annual Review of Psychology*. 2018. Vol. 69. P. 115–139.
18. Simon H.A. Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization. New York.: Macmillan, 1947. 259 p.
19. Sloman S.A. The Empirical Case for Two Systems of Reasoning. *Psychological Bulletin*. 1996. Vol. 119. 22 p.