

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

Факультет психології та соціальної роботи

кафедра загальної психології і психології розвитку особистості

**Кваліфікаційна робота**

на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

на тему: «Роль емоцій у прийнятті рішень: емоційний інтелект та  
раціональність.»

«The role of emotions in decision-making: emotional intelligence and  
rationality.»

Виконала: здобувачка заочної форми навчання

спеціальності 053 Психологія

Освітня програма «Психологія»

Шарова Вікторія Володимирівна

Керівник канд. психол. наук, доц. Кирилішина М.Г.

Рецензент канд. психол. наук, доц. Варнава У. В.

Рекомендовано до захисту:

Протокол засідання кафедри

№ 9 від 13.05.2024 р.

Завідувач кафедри

ПСЯДЛО Е. М. \_\_\_\_\_

Захищено на засіданні ЕК

протокол №     від \_\_\_\_\_ 2024

р.

Оцінка \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

(за національною шкалою,  
шкалою ECTS, бали)

Голова ЕК

\_\_\_\_\_

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ РОЛІ ЕМОЦІЙ ТА ЕМОЦІЙНОЇ ІНТЕЛІГЕНЦІЇ У ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ.....	5
1.1 Емоції та їх вплив у формуванні уподобань та ставлень.....	5
1.2. Роль емоцій у процесі прийняття рішень.....	9
1.3. Раціональність у прийнятті рішень.....	15
1.4. Емоційна інтелігентність та її роль у прийнятті рішень.....	23
1.5 Ухвалення рішень в умовах ризику та невизначеності.....	31
Висновки до 1 розділу .....	40
РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙ ТА РАЦІОНАЛЬНОСТІ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ.....	41
2.1. Аналіз відомих методів дослідження.....	41
2.2. Ключові показники для аналізу впливу емоцій та раціональності на прийняття рішень.....	44
2.3. Проведення емпіричного дослідження.....	47
2.4. Обговорення результатів дослідження.....	52
Висновки до 2 розділу .....	53
ВИСНОВКИ.....	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	57
ДОДАТКИ.....	61

## ВСТУП

У сучасному світі прийняття рішень стає дедалі складнішим процесом, який вимагає врахування численних факторів. Одним із найважливіших елементів цього процесу є емоції. Незважаючи на традиційну віру в раціональність як основний інструмент прийняття рішень, все більше досліджень показують, що емоції відіграють значущу роль у цьому контексті. Від розуміння власних емоцій до здатності розпізнавати та реагувати на емоції інших людей — емоційна інтелігентність стає ключовою навичкою, яка впливає на ефективність прийнятих рішень.

Емоційна інтелігентність — це здатність розпізнавати, розуміти та керувати власними емоціями, а також емоціями інших людей. Концепція емоційної інтелігентності була вперше запропонована Пітером Саловейом та Джоном Мейєром у 1990-х роках, а згодом популяризована Даніелем Гоулманом. Вона включає кілька основних компонентів: самосвідомість, саморегуляцію, мотивацію, емпатію та соціальні навички. Всі ці компоненти сприяють прийняттю більш обґрунтованих та адаптивних рішень.

Часто емоції розглядаються як протилежність раціональності. Проте, сучасні дослідження показують, що емоції можуть бути важливим доповненням до раціонального мислення. Емоції можуть сигналізувати про важливість певної інформації або допомогти швидше реагувати на небезпеку. Водночас, надмірні або неконтрольовані емоції можуть завадити об'єктивному аналізу ситуації та призвести до помилкових рішень. Таким чином, успішне прийняття рішень вимагає інтеграції емоцій та раціонального мислення, що дозволяє враховувати як факти, так і внутрішні переживання.

**Актуальність теми.** Прийняття рішень є важливим елементом нашого життя, яке впливає на багато аспектів нашого існування - від особистих виборів до професійних стратегій. Однак, не менш важливою є роль емоцій у цьому процесі, оскільки вони можуть впливати на наші рішення і поведінку, часто навіть без нашого усвідомлення. Тому дослідження ролі емоцій у прийнятті рішень має велику актуальність в сучасному світі, де раціональність і емоційна інтелігентність взаємодіють у складному між людському та організаційному середовищі.

**Основною метою** цієї кваліфікаційної роботи є вивчення взаємозв'язку між емоціями та прийняттям рішень, а також оцінка впливу емоційної інтелігентності на раціональність у процесі прийняття рішень.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі **завдання**:

1. Провести аналіз сучасних теорій та підходів до вивчення емоцій та прийняття рішень.
2. Визначити основні аспекти емоційної інтелігентності та їх вплив на раціональність у прийнятті рішень.
3. Розглянути методи дослідження емоцій та їх впливу на прийняття рішень.
4. Провести емпіричне дослідження для підтвердження гіпотез та висновків.

**Об'єктом дослідження** є емоції та процес прийняття рішень, а **предметом** - взаємозв'язок між емоціями та раціональністю у цьому процесі.

**Методи дослідження.** У роботі будуть використані як кількісні, так і якісні методи дослідження, зокрема аналіз літературних джерел, опитування та експериментальні методи для збору та аналізу даних.

**Організація і база проведення емпіричної роботи.** У дослідженні взяли участь 60 респондентів віком 25-35 років, з них - 35 жінок, 25 чоловіків. Опитування проводилося онлайн, анонімно, через застосунок "Google - форма".

**Практичне значення роботи.** Результати даного дослідження можуть бути корисними для розвитку психологічних та менеджерських практик, спрямованих на підвищення раціональності в прийнятті рішень, а також для поглибленого розуміння взаємозв'язку між емоціями та інтелектуальними здібностями людини.

**Апробація.** Результати дослідження представлені на 80 -ої звітної студентсько наукової конференції Одеського національного університету імені І. І. Мечникова (присвяченій 159 річниці університету) 23-25 квітня 2024 року.

У підсекції "практична та клінічна психологія" 24.04.24 надруковано тези на тему: «Вплив емоцій на прийняття рішень: емоційний інтелект та раціональне мислення».

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, двох розділів та висновків до кожного з них, загальних висновків та списку використаних джерел, що налічує 50 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 63 сторінок. З них 56 сторінок основного тексту. Робота містить 3 таблиці та 3 додатки.

## **РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ РОЛІ ЕМОЦІЙ ТА ЕМОЦІЙНОЇ ІНТЕЛІГЕНЦІЇ У ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ**

### **1. Емоції та їх вплив у формуванні уподобань та ставлень**

Емоції грають важливу роль у формуванні уподобань та ставлень людини, впливаючи на її сприйняття, оцінку та поведінку. Вивчення цього аспекту є ключовим для розуміння того, як емоції впливають на формування наших уподобань та ставлень. По-перше, емоції впливають на наше сприйняття зовнішнього світу. Наприклад, позитивні емоції, такі як радість або захоплення, можуть призводити до позитивного сприйняття об'єктів або ситуацій. Це може відобразитися у формуванні уподобань до певних предметів, якостей або дій. По-друге, емоції впливають на оцінку подій і явищ.

Негативні емоції, такі як обурення або страх, можуть призводити до більш критичного або негативного оцінювання об'єктів чи ситуацій. Це може впливати на формування наших ставлень та уподобань щодо певних аспектів життя. Третій аспект - емоції впливають на нашу поведінку та реакції.

До прикладу, коли людина відчуває сильну симпатію або зацікавленість, вона може більше тягнутися до об'єкта наших уподобань і демонструвати позитивні дії або вчинки. З іншого боку, негативні емоції можуть спричинити уникнення певних об'єктів або ситуацій, що також впливає на людські уподобання та ставлення.

Дослідження цього питання дозволяє розглядати емоції як важливий фактор у формуванні наших уподобань та ставлень. Розуміння того, як емоції впливають на ці аспекти, допомагає не тільки краще розуміти людську поведінку, але і розробляти стратегії для покращення міжособистісних відносин, розвитку позитивних ставлень до різних аспектів життя та вирішення конфліктів [1].

Емоції, звичайно, впливають на формування наших уподобань та ставлень, і це може пояснюватися через механізм асоціацій, який активно працює в нашому мозку. Коли ми переживаємо позитивні емоції в результаті певної події або взаємодії з об'єктом, наш мозок утворює позитивні асоціації з цими об'єктами. Якщо ми отримуємо задоволення від спілкування з певною людиною, ми можемо почати асоціювати її з позитивними емоціями, що призводить до утворення позитивних

уподобань та ставлень до неї у майбутньому. Важливо враховувати, що цей механізм асоціацій може працювати і в іншому напрямку. Негативні емоції, такі як роздратування або образа, можуть стати причиною утворення негативних асоціацій з певними об'єктами або подіями. Якщо ми відчуваємо роздратування під час взаємодії з певним місцем чи ситуацією, ми можемо почати асоціювати ці об'єкти з негативними емоціями, що призводить до утворення негативних уподобань та ставлень до них [1].

Так звані “позитивні емоції”, на кшталт радості, зацікавленості тощо проживаються доволі швидко та безслідно. А от саме “негативні емоції” (такі, що їх прийнято вважати негативними) мають інколи колосальне значення в ухваленні людиною того чи іншого рішення, інколи дуже життєво важливого.

До “негативних емоцій” прийнято зараховувати страх, образу, відчай, роздратованість, сум, злість, гнів тощо. В моменті їхній вплив може проходити непомітно. Але оскільки вони проживаються значно складніше і повільніше, аніж “позитивні”, вони можуть мати довгострокові наслідки впливу на наш психологічний механізм прийняття рішень (побутових та життєвизначних).

Врахування впливу емоцій на наші уподобання та ставлення має велике значення для розуміння наших поведінкових реакцій і взаємин з навколишнім середовищем. Це також допомагає нам краще розуміти себе і те, як наші емоції впливають на наше життя та взаємодію з іншими людьми [2].

Крім того, важливо враховувати, що емоційний стан може впливати не лише на наші уподобання та ставлення, але й на нашу здатність до аналізу інформації та прийняття об'єктивних рішень.

В ситуації у стані стресу або паніки людина може бути менш здатна до раціонального мислення та аналізу інформації, що може призвести до формування спотворених уподобань та ставлень. Інтенсивні емоційні переживання можуть пригнічувати нашу здатність до об'єктивного оцінювання ситуації та прийняття рішень.

В таких моментах людина може бути схильна до перекручування фактів або надмірного підсилення певних аспектів, що впливає на утворення необ'єктивних уподобань та ставлень.

Також варто враховувати, що емоційний фон може варіюватися в залежності від ситуації або контексту. Наприклад, позитивні емоції, такі як радість чи захват, можуть підсилювати позитивні уподобання та ставлення

до певних об'єктів чи ситуацій, тоді як негативні емоції, такі як гнів чи страх, можуть призводити до формування негативних уподобань та ставлень.

Загалом, враховуючи вплив емоцій на формування уподобань та ставлень, важливо підкреслити необхідність розвитку емоційної інтелігентності та раціонального мислення для здатності до об'єктивного та збалансованого оцінювання ситуацій та прийняття рішень.

Загалом, розуміння впливу емоцій на формування уподобань та ставлень важливо для психологічної та соціальної науки, а також для розвитку стратегій впливу на мотивацію та поведінку людей в різних контекстах життя [3].

Розглядаючи роль емоцій у формуванні уподобань та ставлень, необхідно враховувати індивідуальні аспекти емоційного досвіду кожної людини. Фактично, одна й та ж подія або ситуація може викликати різні емоційні відгуки у різних осіб, і це залежить від їхнього життєвого досвіду, особистих цінностей, уподобань та характеристик особистості.

Для одного із нас зустріч зі старим другом може викликати радість та ностальгію, у той час як для іншої особи ця ж сама зустріч може спричинити сум і невпевненість.

Такі індивідуальні відмінності у відчуттях та реакціях на емоційні стимули варто враховувати, адже вони впливають на наше сприйняття світу та взаємодію з ним. Це підкреслює важливість індивідуального підходу при дослідженні впливу емоцій на уподобання та ставлення. Вивчення реакцій різних людей на одні й ті ж стимули може допомогти зрозуміти, як саме емоційний досвід моделює наше сприйняття та оцінку подій.

Отже, аналіз індивідуальних реакцій на емоційні впливи є необхідним елементом для повного розуміння механізмів утворення уподобань та ставлень. Такий підхід дозволяє глибше зануритися в психологію емоцій та розкрити те, як саме індивідуальні особливості формують наше сприйняття світу і взаємодію з ним через призму емоційного досвіду.

Крім того, слід враховувати, що емоції можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на формування уподобань та ставлень. Наприклад, позитивні емоції можуть сприяти формуванню позитивних уподобань та ставлень до певних аспектів життя, але в той же час, негативні емоції можуть призводити до утворення негативних уподобань та ставлень [4].

Під час вивчення ролі емоцій у формуванні уподобань та ставлень, слід пам'ятати, що емоції можуть мати різний характер та походження. Вони не завжди виникають у нас усвідомлено та під контролем. Деякі емоції можуть виникати миттєво, безпосередньо реагуючи на зовнішні події або стимули, і це може відбуватися навіть без нашого усвідомлення.

Такі спонтанні емоційні реакції можуть мати значний вплив на формування наших уподобань та ставлень, але цей вплив може бути не завжди очевидним для нас. Наприклад, позитивна реакція на певну ситуацію чи подію може виникати навіть без усвідомлення причини цієї реакції, що вплине на подальші уподобання та ставлення до схожих ситуацій. Звідси випливає важливість уважного вивчення не лише усвідомлених емоційних реакцій, але й тих, що можуть виникати безпосередньо та несподівано. Це допоможе отримати більш повне уявлення про механізми формування уподобань та ставлень, які можуть мати коріння в наших емоційних реакціях, навіть якщо ми не завжди усвідомлюємо цей процес. Таким чином, розуміння того, що емоції можуть бути не завжди контрольованими та свідомими, допомагає нам більш повно зрозуміти та оцінити вплив емоцій на наше мислення, вчинки та взаємодію з оточуючим світом. У цілому, вивчення впливу емоцій на формування уподобань та ставлень є складним та багатограним процесом, який вимагає комплексного підходу та розгляду різних факторів, що впливають на цей процес [5].

Формування уподобань та ставлень є багатоаспектним процесом, який включає в себе як особистісні, так і соціальні складові. Крім внутрішніх особистісних факторів, які включають в себе життєвий досвід, цінності, та інші психологічні аспекти, важливо розглядати і соціальні впливи на цей процес.

Соціальне середовище, в якому ми виростили та діємо, відіграє важливу роль у формуванні наших емоційних реакцій та, відповідно, уподобань і ставлень. Наші взаємодії з оточуючими людьми, культурні та соціальні норми, що оточують нас, а також прийняті в нашому соціальному середовищі цінності, усе це впливає на те, як ми реагуємо на події і що ми відчуваємо.

Певні соціокультурні норми чи очікування можуть визначати, які емоції ми відчуваємо у певних ситуаціях. Також вони можуть впливати на наші уподобання та ставлення до різних аспектів життя. До прикладу, якщо у певному соціальному середовищі високо цінуються певні якості чи

вчинки, то це може вплинути на те, як ми сприймаємо та оцінюємо себе та інших.

Розуміння соціального контексту, в якому формуються наші емоції, уподобання та ставлення, є ключовим аспектом вивчення впливу емоцій на наше життя та взаємодію з оточуючим світом. Сприйняття різноманітних соціокультурних впливів дозволяє краще зрозуміти, як емоції впливають на наші реакції та переконання [6].

Також важливо враховувати, що емоції можуть бути і динамічними, змінюючись з часом та в залежності від життєвих обставин. Та сама подія або ситуація може викликати різні емоції в різні періоди життя людини або в різних життєвих ситуаціях. Це може вплинути на зміну уподобань та ставлень з часом і змінним емоційним станом. Крім того, дослідження впливу емоцій на формування уподобань та ставлень має важливе практичне значення для багатьох сфер життя, включаючи маркетинг та рекламу, де розуміння та використання емоцій може бути ключовим для залучення та утримання клієнтів. Вивчення цієї теми допомагає розкрити багатогранність впливу емоцій на наші уподобання та ставлення, зрозуміти механізми цього взаємодії та розвивати стратегії для покращення якості життя та міжособистісних відносин [7].

## **1.2. Роль емоцій у процесі прийняття рішень**

Прийняття рішень є неодмінною частиною життя кожної людини та її професійної діяльності. Ефективне прийняття рішень вимагає від особи здатності аналізувати інформацію, оцінювати альтернативи та вибрати оптимальний варіант дій. Одним із ключових факторів, який впливає на цей процес, є раціональність.

Раціональність передбачає здатність до об'єктивного, логічного та систематичного мислення. Вона дозволяє особі ретельно розглядати всі аспекти ситуації, використовувати логічний аналіз для виявлення варіантів дій та оцінювати їх на основі об'єктивних критеріїв. Раціональне прийняття рішень передбачає також здатність розрізняти факти від уявлень та уникати впливу емоційних чинників на процес прийняття рішень.

Проте, важливо враховувати, що емоції також можуть впливати на раціональність прийняття рішень. Деякі дослідження показують, що емоційний стан може спричиняти зміни в раціональному мисленні та призводити до необдуманих рішень. Тому важливо знаходити баланс між раціональністю та емоційністю при прийнятті рішень.

Загальними стратегіями для підвищення рівня раціональності в процесі прийняття рішень можуть бути: ретельний аналіз інформації, врахування всіх можливих альтернатив, використання логічного мислення та систематичний підхід до процесу прийняття рішень. Також важливо враховувати індивідуальні особливості особистості та здатність до критичного мислення.

Емоції грають ключову роль у процесі прийняття рішень, оскільки впливають на різні аспекти когнітивних процесів та поведінки людини. Одним із аспектів є вплив емоцій на увагу та концентрацію.

У випадку із сильним страхом або радістю може змінюватись рівень уваги, забезпечуючи додаткову інформацію для прийняття рішення. Крім того, емоції впливають на оцінку ризику та вигоди. Позитивні емоції можуть зменшувати перестраховку та підвищувати впевненість у прийнятті ризикованих рішень. Однак негативні емоції можуть зробити нас більш обережними та уважними до можливих негативних наслідків [8].

Також важливо розглянути вплив емоцій на стан пригніченості та творчість людини. Позитивні емоції, такі як радість, впевненість та ентузіазм, можуть стимулювати творчість та інноваційність. Коли ми відчуваємо позитивні емоції, ми частіше відкриті до нових ідей, маємо більшу енергію та мотивацію для реалізації новаторських проектів та пошуків кращих рішень. Це може бути особливо важливим у сфері творчості, де нестандартність та оригінальність є ключовими факторами успіху.

Негативні емоції, навпаки, можуть мати пригнічуваний вплив на творчість та інноваційність. Стрес, тривога, печаль чи обурення можуть зупиняти наші творчі здібності та зменшувати нашу здатність до відкриття нових підходів та ідей. У такому стані людина частіше перебуває в зоні комфорту, уникаючи ризику та експериментів, що може обмежувати можливості для розвитку творчих проектів та інновацій.

Необхідно також враховувати, що емоційний стан може змінюватися впродовж часу та в залежності від конкретних ситуацій. Наприклад, людина, яка переживає негативні емоції внаслідок неуспіху чи стресової ситуації, може відчувати пригніченість та втрату мотивації протягом певного періоду. У такі моменти важливо надавати підтримку та стимулювати позитивні емоції, щоб сприяти активізації творчих здібностей та інноваційних думок.

Таким чином, розуміння впливу емоцій на стан пригніченості та творчість є важливим аспектом вивчення людської психології та розвитку особистості. Позитивні емоції можуть стимулювати творчість та інноваційність, тоді як негативні емоції можуть викликати пригніченість та обмежувати розвиток творчих здібностей [9].

На додаток до впливу емоцій на розуміння та управління ними, важливо враховувати, що емоції також можуть впливати на наше прийняття рішень через механізм інтуїції. Інтуїтивний підхід до прийняття рішень часто базується на наших емоційних реакціях та першому враженні від ситуації, що може призводити до швидкого та автоматичного вибору без глибокого аналізу. Так звані позитивні емоції, такі як радість або захоплення, можуть підтримувати позитивний емоційний настрій та спонукати до швидкого прийняття рішень, особливо коли ситуація вимагає негайних дій. Це може бути корисним у надзвичайних ситуаціях, коли потрібно швидко реагувати на події та приймати рішення.

З іншого боку, негативні емоції, такі як страх чи обурення, можуть спричиняти швидкий інтуїтивний вибір, який може бути обумовлений бажанням уникнути неприємностей чи небезпеки. Однак, такий вибір може не завжди бути оптимальним та об'єктивним, оскільки емоції можуть спотворювати наше сприйняття ситуації та призводити до стресу або нерішучості.

Тому важливо знаходити баланс між емоційним та раціональним підходом до прийняття рішень, особливо у важливих ситуаціях, де кожне рішення може мати серйозні наслідки.

Розуміння впливу емоцій на інтуїтивне прийняття рішень може допомогти нам краще розуміти себе та свої внутрішні механізми реакції на зовнішні події. Ці аспекти демонструють, що емоції мають значний вплив на наші рішення, і розуміння цього впливу може допомогти розвивати стратегії керування емоціями під час прийняття рішень для забезпечення більш обґрунтованих та ефективних рішень [10].

Емоції можуть впливати на нашу спроможність генерувати та оцінювати альтернативи у процесі прийняття рішень через свій вплив на когнітивні процеси.

Наш емоційний стан може визначати, як ми реагуємо на різні ситуації та які альтернативи ми розглядаємо як можливі варіанти вирішення проблеми чи завдання. Позитивні емоції, такі як радість або захоплення, можуть сприяти креативному мисленню та пошуку нестандартних рішень.

У такому емоційному стані ми можемо більш відкрито реагувати на нові ідеї та бачити можливості там, де раніше їх не помічали. Це дозволяє нам розширити коло альтернатив та знаходити ефективні та інноваційні шляхи вирішення завдань. З іншого боку, негативні емоції, такі як страх чи обурення, можуть звужувати круг поглядів та ускладнювати здатність до оцінювання альтернатив.

У такому стані ми можемо бути більш консервативними та обережними у виборі рішень, оскільки намагаємося уникнути можливих ризиків чи неприємностей. Це може обмежувати нашу творчість та призводити до вибору більш традиційних та безпечних шляхів вирішення завдань. Таким чином, розуміння впливу емоцій на нашу здатність генерувати та оцінювати альтернативні рішення може допомогти нам покращити процес прийняття рішень та досягти більш ефективних та вдалиших результатів [11].

Також важливо враховувати, що емоції можуть впливати на наші цілі та мотивацію у багатьох сферах життя. Позитивні емоції, такі як радість, захоплення або вдячність, можуть стати потужним джерелом мотивації до досягнення цілей та пошуку нових можливостей.

Коли ми переживаємо позитивні емоції, ми частіше маємо більш оптимістичний погляд на майбутнє, що підштовхує нас до активних дій для досягнення успіху. З іншого боку, негативні емоції, такі як страх, обурення чи тривога, можуть спонукати до уникнення ризиків та збереження статус-кво.

Ці емоції можуть виникати в реакції на загрозу або невизначеність, і вони часто змушують нас зосередитися на мінімізації потенційних негативних наслідків, навіть якщо це означає збереження поточного стану справ. Таким чином, негативні емоції можуть впливати на формування наших цілей та стратегій дій, спрямованих на уникнення можливих негативних наслідків.

Ці взаємозв'язки між емоціями, цілями та мотивацією демонструють, наскільки важливо розуміти і керувати своїм емоційним станом у процесі досягнення поставлених цілей. Наш емоційний стан може визначати нашу готовність до ризику, змін та викликів, які можуть впливати на успіх наших зусиль. Тому розвиток емоційної інтелігентності та уміння ефективно керувати емоціями може значно поліпшити нашу здатність досягати поставлених цілей та досягати успіху у житті [12].

Іншим важливим аспектом, який варто розглянути, є взаємозв'язок між емоціями та нашими діями після прийняття рішень та їхніх наслідків. Наш емоційний стан може мати значний вплив на сприйняття результатів наших рішень.

Позитивні емоції, такі як радість чи задоволення, можуть призводити до більш позитивного сприйняття результатів прийнятого рішення. У такому випадку ми можемо бути більш схильні до підтримки та продовження вибраного шляху дій.

З іншого боку, негативні емоції, як-от стрес, обурення чи розчарування, можуть впливати на наше сприйняття результатів рішення, зробленого у такому емоційному стані. Це може призвести до більш критичного чи негативного оцінювання результатів, навіть якщо рішення було розумним та обґрунтованим. Такий емоційний вплив може спричинити зміну наших подальших дій та виборів, зокрема, ми можемо шукати шляхи для зміни чи коригування наших рішень.

Важливо усвідомлювати, як емоції впливають на наше сприйняття та оцінювання результатів рішень. Це допоможе краще розуміти мотивації за нашими діями та виборами, а також підкреслить важливість емоційної компетентності в процесі прийняття рішень.

Ці аспекти підкреслюють комплексність впливу емоцій у процесі прийняття рішень та показують, що емоції відіграють важливу роль у формуванні наших рішень та поведінки [13].

Крім того, варто відзначити, що емоції мають значний вплив на наше розуміння інших людей та соціальних ситуацій. Позитивні емоції можуть стимулювати нашу емпатію та сприяти кращому сприйняттю емоцій та потреб інших осіб.

Коли ми переживаємо позитивні емоції, ми частіше проявляємо увагу та чуйність до емоційних сигналів, які ми отримуємо від інших людей. Це допомагає нам краще зрозуміти їхні почуття та реакції на певні ситуації. Крім того, позитивні емоції сприяють побудові позитивних взаємодій та взаєморозумінню в соціальних взаємодіях.

Коли ми відчуваємо радість, вдячність чи інші позитивні емоції, ми більш схильні до того, щоб бути доброзичливими, розуміючими та допомагати іншим. Це в свою чергу позитивно впливає на якість наших соціальних взаємодій та сприяє створенню позитивного соціального середовища.

Таким чином, можна зробити висновок, що емоції грають важливу роль у нашому розумінні та сприйнятті соціальних ситуацій та людей. Позитивні емоції допомагають нам краще сприймати емоційні сигнали та потреби інших, а також сприяють побудові позитивних взаємодій та взаєморозумінню [14].

Також важливо враховувати, що емоції можуть впливати на наші інтуїтивні судження та переконання. Наявність певних емоцій може підкреслити або змінити наше переконання щодо певних ситуацій чи рішень, що приймаються. Крім того, розуміння впливу емоцій у процесі прийняття рішень важливо не лише на особистому, але і на організаційному рівні.

Організації, які беруть до уваги емоційну складову в прийнятті стратегічних та управлінських рішень, можуть краще адаптуватися до змін у середовищі та забезпечувати більшу задоволеність та продуктивність співробітників. Всі ці аспекти підкреслюють важливість вивчення ролі емоцій у процесі прийняття рішень як на особистому, так і на колективному рівні, оскільки вони впливають на кінцеві результати, які досягаються, а також на якість взаємодій та взаєморозуміння у різних сферах життя та діяльності [15].

Значний аспект, який слід розглядати, це взаємозв'язок між раціональними та емоційними компонентами у процесі прийняття рішень. Насамперед, важливо зазначити, що емоції та раціональність взаємодіють і впливають одне на одного, визначаючи наш підхід до аналізу і прийняття рішень.

Більш того, деякі дослідження доводять, що емоції можуть навіть переважати раціональні міркування та змінювати наше рішення у ситуаціях, коли емоційний фактор надзвичайно сильний. Приймаючи рішення, ми часто керуємося не лише логічним мисленням, але і своїми почуттями та емоціями. Наприклад, в ситуаціях, де наш емоційний стан визначається стресом чи тривогою, можливі зміни в нашому сприйнятті ризиків та можливої вигоди.

Це може призвести до зміни в уявленні про виграш та втрати, що в свою чергу впливає на прийняття рішення. Наявність емоційного компонента у процесі прийняття рішень необхідно враховувати, оскільки він може відігравати значну роль у формуванні наших переконань та рішень навіть у тих випадках, коли ми намагаємося діяти максимально раціонально [16].

Додатково, слід звернути увагу на те, що роль емоцій у процесі прийняття рішень є особливо важливою в сферах, де діє велика неозначеність та складність, до прикладу, в фінансовому менеджменті чи стратегічному плануванні. У таких ситуаціях емоції можуть впливати на нашу здатність до аналізу та оцінювання інформації, що може мати серйозні наслідки для рішень, які ми приймаємо.

Слід також підкреслити, що емоційний фон може визначати наш підхід до ризиків та можливостей у таких складних умовах. Під впливом страху або тривоги ми можемо бути більш схильні до уникнення ризиків, що може призвести до консервативного підходу у прийнятті рішень.

З іншого боку, позитивні емоції можуть стимулювати до більш активного та ризикованого розвитку подій, що також може мати свої наслідки для остаточних рішень. Також важливо враховувати, що емоції можуть варіювати в залежності від контексту та культурних особливостей.

Те, що сприймається як позитивне або негативне в різних культурах чи групах, може впливати на наші емоції та, відповідно, на прийняття рішень. Усі ці аспекти свідчать про складність впливу емоцій у процесі прийняття рішень та підкреслюють необхідність подальшого дослідження цієї теми з метою розвитку ефективних стратегій керування рішеннями на основі збалансованого ураціональнення та управління емоціями [17].

### **1.3. Раціональність у прийнятті рішень**

Раціональність у прийнятті рішень є важливою складовою когнітивних процесів людини, що охоплює логічне мислення, аналіз, обґрунтування та вибір оптимальних варіантів дій на основі об'єктивних фактів та даних. Раціональний підхід передбачає уважне обґрунтування кожного кроку у процесі прийняття рішень з урахуванням можливих наслідків та альтернативних варіантів.

Першим етапом раціонального прийняття рішень є ідентифікація проблеми чи завдання, що потребує вирішення. Це може включати формулювання мети, постановку завдання та визначення ключових критеріїв успішності для вибору оптимального рішення. Далі слід зібрати та аналізувати необхідну інформацію. Це включає збір даних, оцінку ризиків та можливостей, вивчення попереднього досвіду та аналіз альтернативних варіантів дій. Раціональний аналіз передбачає оцінку

кожного варіанту з погляду його відповідності поставленим цілям та критеріям успішності [18].

На етапі оцінки варіантів рішення критично важливо брати до уваги всі можливі фактори та обставини, які можуть впливати на результат. Це означає не лише аналіз потенційної вигоди та ризиків, а й оцінку вартості та доступності ресурсів, а також розгляд етичних та соціальних аспектів вибору.

У процесі оцінки варіантів рішення важливо здійснювати глибокий та комплексний аналіз кожного аспекту, щоб мати повне уявлення про всі можливі наслідки та перспективи. Це допомагає уникнути прискорених чи недбалих рішень, а також сприяє більшій об'єктивності та відповідальності у прийнятті рішень.

При оцінці варіантів рішення слід також враховувати динаміку ситуації та можливі зміни в умовах, що можуть вплинути на ефективність обраних варіантів. Важливо мати гнучкий підхід до оцінки та реагування на зміни, що дозволяє зберігати актуальність та ефективність прийнятих рішень у динамічних умовах.

Крім того, у процесі оцінки варіантів рішення варто враховувати попередні досвід та навички, які можуть допомогти зробити більш обґрунтований та ефективний вибір. Ретельне планування та урахування всіх аспектів дозволяють підвищити ймовірність успішного прийняття рішення та досягнення поставлених цілей. Після оцінки варіантів рішення слід прийняти обґрунтоване рішення на основі найкращих доступних даних та аналізу. Раціональне прийняття рішень передбачає уникнення емоційного впливу та підтримується об'єктивністю та логічним мисленням [19].

Важливо усвідомлювати, що навіть при раціональному прийнятті рішень немає абсолютної гарантії успіху, оскільки ідеально обґрунтоване рішення може зазнати впливу непередбачених факторів або неочікуваних обставин. Це свідчить про те, що в управлінні та прийнятті стратегічних рішень необхідно завжди залишатися гнучким та готовим до адаптації під змінні умови.

Крім того, важливо враховувати, що раціональність у прийнятті рішень може бути під впливом різноманітних факторів, таких як контекст ситуації, складність проблеми та доступність інформації. У ситуаціях великої неозначеності або недостатньої інформації раціональність може бути обмеженою, а підходи до прийняття рішень можуть бути більш

емоційно забарвленими або інтуїтивними. Також слід пам'ятати, що раціональність у прийнятті рішень є динамічним процесом, який може змінюватися залежно від обставин.

При зміні умов або виявленні нової інформації може виникнути необхідність переоцінки раніше прийнятих рішень та коригування стратегій дій. Раціональне прийняття рішень є важливим елементом, але для досягнення успіху необхідно комбінувати раціональність з гнучкістю, адаптивністю та здатністю до взаємодії зі змінами та неочікуваними ситуаціями [20].

Крім того, важливо зазначити, що раціональність у прийнятті рішень передбачає не лише врахування потенційних альтернатив, але й їхніх можливих наслідків. Це означає, що при прийнятті рішення необхідно ретельно розглядати всі можливі шляхи дії та їхній можливий вплив на досягнення поставлених цілей. Раціональне рішення також включає у себе аналіз ризиків та вигоди кожного варіанту.

Це означає, що приймаючи рішення, особа повинна ретельно оцінювати можливі наслідки кожного вибраного варіанту, ймовірність досягнення поставлених цілей та здатність управляти можливими негативними наслідками.

В процесі раціонального прийняття рішень важливо враховувати контекст та умови, в яких приймається рішення. Як один із варіантів, економічні, соціальні, політичні та культурні чинники можуть впливати на ефективність та прийняття відповідного рішення.

Тому раціональне прийняття рішень передбачає комплексний підхід та уважну оцінку всіх факторів, які можуть вплинути на результат. З цього випливає, що раціональність у прийнятті рішень є складним процесом, який вимагає глибокого аналізу, обґрунтування та уважного врахування всіх можливих аспектів і наслідків рішення [21].

Також важливо враховувати, що раціональне прийняття рішень вимагає не лише аналізу факторів, але й гнучкості та готовності до компромісів. У процесі прийняття рішень, особливо в умовах обмежених ресурсів, важливо збалансувати різні аспекти, такі як ефективність, вартість та час.

При розробці стратегії розвитку компанії важливо зважати на те, які зміни потрібно принести для досягнення цілей, при цьому економічно виправдовуючи витрати та використовуючи ресурси максимально ефективно. Збалансованість у прийнятті рішень також може означати

врахування інших чинників, таких як соціальні, етичні та екологічні аспекти. При виборі постачальників або виробників товарів важливо враховувати їхню репутацію, ставлення до працівників та вплив на довкілля. Такий підхід сприяє створенню більш збалансованих та етичних стратегій та рішень.

Необхідність компромісів та збалансованості в прийнятті рішень особливо актуальна в умовах швидкої зміни технологій та ринків. Гнучкість у прийнятті рішень дозволяє підприємствам та організаціям адаптуватися до нових умов, швидко реагувати на зміни та забезпечувати стабільність у довгостроковій перспективі. Таким чином, раціональність у прийнятті рішень вимагає не лише аналізу, але й готовності до гнучкого та збалансованого підходу до управління [22].

Врахування етичних та моральних аспектів у процесі прийняття рішень є необхідним для забезпечення не лише ефективності, але й відповідності цілям та цінностям організації чи спільноти. Це означає, що раціональні рішення мають бути засновані на комплексному підході, що включає аналіз економічних, соціальних та екологічних наслідків.

У сучасному світі, де етика та моральність займають важливе місце, прийняття рішень без врахування цих аспектів може призвести до негативних наслідків, як для самої організації, так і для суспільства в цілому. Компанії, які ігнорують соціальну відповідальність та екологічні аспекти у своїй діяльності, можуть зіштовхнутися з протестами та втратою репутації серед споживачів. Крім того, етичні принципи та моральність є важливими складовими культури організації, які впливають на її імідж та відношення зі співробітниками, партнерами та клієнтами.

Організації, які дотримуються високих стандартів етики та моралі, зазвичай мають більш стабільні та довгострокові відносини зі своїми зацікавленими сторонами та отримують підтримку від співробітників та клієнтів. Усі ці аспекти підкреслюють складність та багатогранність раціонального прийняття рішень. Раціональність вимагає аналізу, обґрунтування та збалансованості між різними факторами, а також врахування етичних, соціальних та моральних аспектів. Врахування цих аспектів сприяє більш обґрунтованим та ефективним рішенням у різних сферах життя та діяльності [23].

Для того щоб більш повно розглянути раціональність у прийнятті рішень, важливо враховувати індивідуальні особливості та контекст, у якому приймається рішення. Люди можуть мати різні стилі прийняття

рішень: від аналітичного та ретельного до інтуїтивного та швидкого. Рациональне прийняття рішень може відрізнятися в залежності від особистісних уподобань, досвіду та навичок.

Розглядаючи раціональність як стиль прийняття рішень, важливо зазначити теорію максимізації корисності, яку запропонував Дж. фон Нейман. Згідно з цією теорією, особа обирає рішення з метою отримати максимально можливі вигоди. Теорія максимізації очікуваної корисності вкладає акцент на те, що людина у ситуації вибору спрямована на здійснення найбільш вигідного для себе варіанту рішення.

Цікавим аспектом дослідження даної теми є введення концепції обмеженої оптимальності, яка передбачає вибір найкращого варіанту дій у контексті наявності певного комплексу обмежень, як було підкреслено С. Зілберштейном у 1998 році. Подальший розвиток наукових поглядів на раціональні стратегії ухвалення рішень відображений у теорії обмеженої раціональності, де прийняття рішень відбувається через знаходження альтернативи, яка відповідає певній кількості необхідних критеріїв.

В рамках раціоналістичної парадигми особлива увага приділяється конструюванню моделей, що визначають складні вибори у випадку наявності суперечливих цілей; аналізу чинників, які впливають на вибір необхідної інформації та певних мисленневих операцій для оптимального прийняття рішення [23].

Один з ініціаторів раціонального підходу до прийняття рішень, Д. Каннеман та А. Тверські створили модель раціонального аналізу аргументації та вибору альтернативних варіантів. Вони вважали, що процес пошуку рішення складається з аналізу протиріччя в аргументах, які порівнюються за певним переліком критеріальних ознак. Застосування евристичних методів дозволяє значно скоротити час прийняття рішення та економити когнітивні ресурси, але може призвести до недостатнього аналізу ситуації з використанням всіх логічних аргументів, що в свою чергу може призвести до помилок.

Пізніше Дж. Кляйн звернув суспільну увагу, що застосування раціональних моделей дозволяє більш точно визначати прийняті рішення. Також Є. Шафір та Р. ЛеБаф підкреслили нижчу схильність до помилок при використанні раціональних підходів, що сприяє продуктивному виправленню хибних евристичних рішень. Ф. Лідер та ін. ввели поняття ресурсної раціональності, яка передбачає застосування раціональних

рішень в умовах обмеженого часу та ресурсів, що потребує відповідного евристичного коректування стратегій та напрямів дій [24].

Отже, раціональність як стиль прийняття рішень визначається когнітивними характеристиками особистості, що включають пріоритетні стратегії пошуку та вибору альтернатив. Це означає прагнення особистості до максимального збору інформації, яке допомагає збільшити рівень безпеки в процесі ухвалення рішень. На особистісному рівні раціональність передбачає наявність розвинених інтелектуальних здібностей, рефлексивності, відкритості досвіду, готовності до змістовного аналізу проблеми, визначення можливостей та критеріїв її вдалого подолання.

Д. Каннеман розглянув дві системи прийняття рішень: перша – це активація асоціативних когнітивних процесів, що відбуваються поза контролем свідомості, тобто уособлює в собі інтуїтивні рішення; друга – це послідовна та структурована система, яка може вносити певні корективи до рішень, прийнятих в результаті активації першої системи. Критика цієї теорії наголошує на недостатньому висвітленні раціональних теорій неформалізованих компонентів розумової діяльності, процесів передбачення та прогнозування можливих наслідків прийняття рішення, а також особистісно-мотиваційних детермінант здійснення вибору серед можливих варіантів рішення.

Прогресивний розвиток поглядів у сфері прийняття рішень активно пропагує концепцію поєднання інтуїтивних та раціональних стратегій у вирішенні проблемних ситуацій. До прикладу, Г. Гайгерензер та В. Гайсмейр відзначають, що раціональний підхід не враховує низьку рівень невизначеності та випадковості подій, що суттєво обмежує продуктивність таких рішень [25].

Тим часом, евристичні стратегії, спрямовані на переструктурування ситуації, можуть сприяти виникненню інсайтів через з'яву нових варіантів вирішення проблем. Деякі вчені також підкреслюють точність інтуїтивних рішень та прогнозів, що ґрунтуються на очікуваннях, пов'язаних з досвідом.

Розглядаючи критично раціональний підхід до прийняття рішень, науковий дискурс відкриває ідею поєднання раціональних та інтуїтивних стратегій. У теорії С. Епштейна виступають раціональний, аналітичний та інтуїтивний стилі мислення, де останній називається адаптивним підсвідомим. Дослідник наголошує на контекстуальності досвіду,

використаного у процесі інтуїтивного прийняття рішень, і на тому, що когнітивний стиль мислення також залежить від специфіки емоційної саморегуляції.

За вченням Дж. Карен та І. Шуля, інтуїтивна та раціональна системи розглядаються як протилежні полюси єдиного континууму, що знаходить відображення в роботах інших західних дослідників. Емоції, безсумнівно, пов'язані з раціональними рішеннями і можуть активізувати інтелектуальні стратегії, спрямовані на вирішення проблемних ситуацій. Нейрофізіологічна база взаємозв'язку механізмів активації інтуїтивних і раціональних рішень досліджується також. Принцип єдності когнітивних та інтуїтивних механізмів прийняття рішень особливо актуальний в умовах невизначеності.

Інтуїтивні рішення відрізняються своєю неусвідомленістю, неможливістю логічного пояснення та ідентифікації процесів, які призводять до виникнення нового знання та прийняття рішень. Вони з'являються внаслідок неусвідомленої обробки інформації та можуть бути результатом розпізнавання прихованих паттернів. Для їх активації важливі етапи пошуку гіпотез та первинні спроби вирішення задачі, що призводять до переструктурування інформації та інтуїтивного розуміння можливого.

Значна роль у раціональному прийнятті рішень належить також культурному та соціальному контексту. Культурні цінності, норми та очікування можуть впливати на те, як люди аналізують інформацію, вирішують проблеми та оцінюють альтернативи. Крім того, соціальні фактори, такі як груповий тиск, вплив колективних рішень та реакція оточуючих, також важливі у формуванні раціонального рішення.

Необхідно також враховувати, що раціональність у прийнятті рішень може змінюватися в залежності від ситуації. У надзвичайних обставинах або у складних ситуаціях не завжди можна застосовувати традиційні раціональні підходи, оскільки вони можуть бути обмеженими або недостатніми для вирішення проблеми. Загалом, раціональне прийняття рішень є складним та многогранним процесом, що враховує індивідуальні особливості, культурні та соціальні впливи, а також контекстуальні обставини [26].

Раціональне прийняття рішень, окрім обґрунтованості і аналізу, передбачає також гнучкість та адаптивність до змін. Це означає, що стратегії, які визначаються під час прийняття рішень, повинні бути готові до змін та модифікацій у відповідь на змінні умови та нову інформацію.

При цьому важливо мати механізми для виявлення сигналів змін та моніторингу ситуації, щоб своєчасно реагувати та вносити необхідні корективи.

У сфері бізнесу динамічність ринкових умов може суттєво змінювати попит на товари та послуги. Раціональні стратегії прийняття рішень повинні враховувати цю динаміку та мати плани адаптації до різних сценаріїв. Підприємства, які успішно впроваджують такий підхід, можуть бути більш конкурентоспроможними та здатними ефективно реагувати на зміни в середовищі. Динамічність ситуацій також важлива в публічній сфері та управлінні.

Прийняття рішень у владних структурах повинно враховувати не тільки поточну ситуацію, а й можливі зміни в соціальному, економічному та політичному контексті. Це дозволяє уникнути негативних наслідків несправедливих чи неефективних рішень та забезпечує адаптивність систем управління до змін у вимогах суспільства та економіки. Також варто звернути увагу на важливість постійного навчання та розвитку навичок прийняття рішень.

Раціональність у прийнятті рішень не є статичним поняттям, і вона може покращуватися за допомогою вивчення нових методів, аналізу попереднього досвіду та рефлексії над власними процесами прийняття рішень [26].

Вплив психологічних факторів на процес прийняття рішень відіграє величезну роль у формуванні обґрунтованих та ефективних стратегій. Одним із важливих аспектів є усвідомлення та управління емоціями. Емоційний стан може впливати на наше мислення та сприйняття ситуації, що може веде до спотвореного розуміння та прийняття рішень. Тому розвиток навичок самоконтролю, вміння розпізнавати власні емоції та їх вплив на рішення допомагає покращити об'єктивність прийнятих рішень.

Стереотипи та упередження також можуть впливати на раціональність прийняття рішень. Наявність стереотипних уявлень може призвести до зміщення уваги від об'єктивних фактів до підкріплених стереотипами висновків. Тому важливо бути свідомим цих механізмів та намагатися уникати підвладності упередженням у процесі прийняття рішень. Сам процес прийняття рішень може бути впливовим на його результат.

Психологічні аспекти, такі як втомленість, стрес, часовий тиск тощо, можуть впливати на нашу здатність аналізувати інформацію та обдумувати альтернативи. Тому важливо створювати сприятливі умови для прийняття

рішень, де можливий об'єктивний та розумний підхід до процесу. Загалом, раціональне прийняття рішень вимагає уваги до широкого спектру психологічних аспектів, що включає у себе контроль емоцій, усвідомлення упереджень та механізмів мислення, а також створення сприятливого середовища для об'єктивного та розумного прийняття рішень. Ці аспекти доповнюють картину раціонального прийняття рішень та підкреслюють необхідність розгляду цієї теми в контексті її динамічності, навчання та психологічних аспектів [27].

Процес прийняття рішень є важливим елементом управління, а також особистого та професійного життя. Раціональний підхід до цього процесу передбачає систематичний та об'єктивний аналіз інформації, оцінку альтернатив та вибір оптимального варіанту дій. Раціональні етапи прийняття рішень є основою успішного управління та досягнення поставлених цілей.

Перший етап - аналіз проблеми. На цьому етапі особа або група аналізує поточну ситуацію, визначає причини проблеми та її характеристики. Це включає в себе збір та оцінку інформації, виявлення ключових факторів та розуміння обставин.

Другий етап - пошук альтернатив. На цьому етапі особа або група генерує різні варіанти вирішення проблеми. Вони розглядають можливі альтернативи, шукають нові ідеї та можливі шляхи дії.

Третій етап - оцінка альтернатив. Після того, як були зібрані альтернативні варіанти, їх потрібно оцінити з точки зору їхньої ефективності та відповідності поставленим цілям. Це може включати в себе використання різних критеріїв оцінки та методів аналізу [28].

Четвертий етап - вибір оптимального рішення. На цьому етапі приймається рішення на основі аналізу та оцінки альтернатив. Обирається той варіант, який найбільш відповідає потребам і цілям організації або особистості.

#### **1.4. Емоційний інтелект, та його роль у прийнятті рішень.**

Емоційний інтелект — це концепція, що визначається як здатність людини розуміти, контролювати та виражати свої власні емоції, розуміти емоції інших людей та ефективно взаємодіяти з ними.

Поняття емоційний інтелект акцентує увагу на конкретних психологічних навичках, таких як здатність розпізнавати свої та чужі

емоції, управляти ними і використовувати емоційну інформацію у мисленні та поведінці. Термін емоційний інтелект широко застосовується в контексті особистісного розвитку завдяки працям Деніел Гоулмана, та використовується в академічних дослідженнях, методиках оцінювання та тренінгах.

У контексті прийняття рішень, це явище відіграє важливу роль у формуванні якісних та обґрунтованих рішень, оскільки вона впливає на емоційний фон та процеси прийняття рішень. Перш за все, емоційний інтелект сприяє емоційному самоаналізу та саморегуляції. Люди з високим рівнем емоційного інтелекту здатні краще розуміти свої власні емоції, їхні причини та вплив на процеси мислення.

У сучасному світі емоційний інтелект набув значної уваги як ключовий фактор успіху та психологічного благополуччя. Здатність розуміти, управляти та виражати емоції, як і вміння розпізнавати їх у інших, стала критично важливою як у професійному, так і особистому житті. У цьому розділі розглянемо сутність та ключові аспекти емоційного інтелекту, та його впливу на поведінку та міжособистісні відносини, а також методи його вимірювання та розвитку.

Емоційний інтелект визначається як здатність особистості ефективно розуміти, виражати, управляти та реагувати на власні та чужі емоції. У своєму ядрі, включає в себе вміння керувати власними емоціями та впливати на емоційний стан інших, сприяючи покращенню міжособистісних відносин та досягненню особистих та професійних цілей.

Емоційний інтелект має вирішальне значення у багатьох аспектах життя. Наприклад, впливає на ефективність комунікації, здатність до співпраці та лідерство. Люди з високим рівнем цієї навички зазвичай краще розуміють свої власні потреби та мотивації, що дозволяє їм керувати стресом, вирішувати конфлікти та досягати успіху у взаємодії з оточуючими [29].

Емоційний інтелект визначається як ключовий аспект успіху та психологічного благополуччя. Здатність розпізнавати та керувати емоціями є важливою як для особистісного зростання, так і для досягнення професійних цілей. Розвиток емоційного інтелекту може бути досягнутий через тренінги та програми, спрямовані на покращення соціальних та особистих адаптивних навичок.

Унікальність інтуїтивного розв'язання проблемного контексту полягає також у легкості та безпосередності виникнення інтуїтивних "прозорів",

що не підкоряються контролю свідомості та передбачають наявність виразного емоційного компоненту, виявом якого є промисли та передчуття.

Інтуїція передбачає здатність проникнути у суть подій та ситуацій. Тому, основною ознакою інтуїтивного рішення є впевненість людини у правильності обраного варіанту на підставі певних емоційних сигналів, яку неможливо пояснити за допомогою логічного мислення.

Нераціональна здатність приймати рішення є особливо важливою в бізнесовому середовищі, коли інтуїція спонукає підприємця до позитивного вирішення справи, запобігаючи можливим помилкам, що можуть призвести до значних втрат. Ключовим в цьому є рефлексивне ставлення до можливих помилок і спроможність розрізняти інтуїтивні передчуття від самонадману. Але варто зауважити, що загальна ефективність конкретного методу управління в значній мірі залежить від конкретного виду діяльності.

У результаті аналізу можна зробити висновок, що раціональність та інтуїтивність утворюють єдиний континуум інтелектуально-емоційного простору особистості. Це підкреслює важливість поєднання логічного та інтуїтивного мислення для ухвалення найбільш продуктивних рішень.

Особливо важливим аспектом психології прийняття рішень є вплив мотиваційно-сміслових формувань на усвідомлену регуляцію виборів, зокрема, урахування внутрішньої мотивації. Це причини, що спонукають особу до певної дії, не пов'язані з зовнішніми факторами, а переважно зумовлені цінністю та інтересом до самого процесу діяльності.

Узагальнюючи, особистісні риси в певній мірі визначають стратегії управління прийняттям рішень, стимулюючи застосування раціонального аналізу або експериментальних методів. В цьому контексті ключовою є активність суб'єкта у процесі вибору того або іншого варіанту рішення, що відбувається завдяки дії динамічних регулятивних систем, які включають як комплекс мотиваційних ієрархій, так і особистісну самоідентифікацію.

Це дозволяє їм знаходити адекватні способи керування своїми емоціями, що в свою чергу впливає на якість прийнятих рішень. Далі, емоційна інтелігентність сприяє покращенню міжособистісних взаємодій та комунікації. Здатність розуміти емоційний стан інших людей дозволяє легше взаємодіяти з ними, враховуючи їхні почуття та потреби. Це важливо в контексті колективних рішень, оскільки сприяє побудові співпраці та вирішенню конфліктних ситуацій [29].

Емоційний інтелект (ЕІ) визначається не лише здатністю розуміти та керувати власними емоціями, але й вмінням сприймати та розуміти емоції інших людей. Це може мати важливе значення у процесі прийняття рішень, оскільки сприяє створенню сприятливого емоційного фону, що в свою чергу впливає на якість прийнятих рішень.

На відміну від людей з низьким рівнем ЕІ, які можуть втрачати контроль над емоціями та дозволяти їм впливати на рішення, особи з високим рівнем ЕІ здатні краще управляти своїми емоціями. Це дозволяє їм залишатися більш об'єктивними та розумними у процесі аналізу і вибору альтернатив. Крім того, емоційно інтелектуальні люди частіше мають здатність ефективно спілкуватися та вирішувати конфлікти, що також впливає на якість прийнятих рішень.

Їхня здатність чітко виражати свої емоції та розуміти почуття інших дозволяє їм краще співпрацювати та досягати більш гармонійних результатів у колективних ситуаціях. Врахування рівня емоційного інтелекту важливо у контексті прийняття рішень, оскільки воно може впливати на емоційний фон, якість аналізу і об'єктивність у виборі стратегій, а також на спроможність ефективного спілкування та розв'язання конфліктів [30].

Додатково до впливу на прийняття рішень, емоційний інтелект також грає ключову роль у вирішенні конфліктів та управлінні невизначеністю. Особи з високим рівнем ЕІ здатні краще керувати своїми емоціями у конфліктних ситуаціях, що дозволяє їм зберігати спокій та зосередженість для знаходження оптимальних рішень. Зниження рівня стресу, що досягається завдяки високому рівню ЕІ, є ключовим фактором у вирішенні конфліктів. Стрес може впливати на об'єктивність та здатність до логічного мислення, тому зменшення його впливу дозволяє більш ефективно розглядати різні сторони проблеми та знаходити компромісні рішення. Уміння знаходити конструктивні вирішення проблем також є важливим аспектом емоційного інтелекту. Люди з високим рівнем ЕІ частіше обирають способи вирішення конфліктів, які сприяють збереженню взаємовідносин та досягненню спільних цілей, що веде до більш ефективних та стійких рішень. Емоційний інтелект не лише впливає на рішення у невизначених ситуаціях, але й сприяє успішному вирішенню конфліктів та зменшенню стресу, що є важливими компонентами управління складними ситуаціями. Усі ці аспекти свідчать про важливість емоційного інтелекту у прийнятті рішень, яка полягає в здатності розуміти

та керувати своїми власними емоціями, розуміти емоції інших людей та ефективно взаємодіяти з ними [30].

Додатково до здатності керувати емоціями і зберігати чіткість мислення, емоційний інтелект сприяє підвищенню рівня емпатії, що є не менш важливим аспектом у процесі прийняття рішень. Емпатія означає здатність уявляти себе на місці іншої особи, розуміти її почуття та переживання, що дозволяє більш об'єктивно та гуманно оцінювати різні ситуації та вибирати найбільш прийнятні та етичні варіанти дій. Вміння відчувати та розуміти емоції інших людей допомагає знаходити спільні мови в комунікації, підтримувати позитивні взаємини та сприяє вирішенню конфліктів на основі взаєморозуміння та взаємовигоди. Крім того, емпатія сприяє розвитку міжособистісних навичок, які необхідні для успішного спілкування та вирішення проблем у колективі. Таким чином, емоційна інтелігентність та емпатія взаємодіють у процесі прийняття рішень, сприяючи не лише об'єктивності та гнучкості мислення, але й співпраці та побудові гармонійних міжособистісних відносин.

Емоційний інтелект, крім здатності керувати емоціями та відчувати емпатію, має значний вплив на здатність до креативного мислення та знаходження інноваційних рішень.

Люди з високим рівнем емоційного інтелекту демонструють більшу гнучкість у розв'язанні проблем та пошуку альтернативних стратегій. Це стимулює їх до використання нестандартних підходів та знаходження нових, творчих рішень для вирішення завдань. Однією з ключових особливостей осіб з високим рівнем емоційного інтелекту є їх здатність до переосмислення ситуацій та гнучка адаптація до нових умов [31]. Вони активно використовують свої емоції як джерело натхнення та мотивації для створення ідей та впровадження новаторських підходів. Це сприяє появі оригінальних та ефективних рішень, які можуть забезпечити конкурентні переваги та розвиток в різних сферах життя. Емоційно інтелектуальні люди зазвичай демонструють більшу відкритість до нових ідей та думок, що сприяє творчому обміну інформацією та колективному розв'язанню завдань. Цей аспект інтелекту дозволяє створювати стимулююче середовище для творчості та інновацій у команді або організації [32].

Емоційний інтелект має значний вплив на покращення рівня мотивації та самодисципліни у людини. Здатність ефективно керувати своїми емоціями дозволяє знаходити внутрішню мотивацію, яка є джерелом

наполегливості та стійкості у досягненні цілей. Люди з високим рівнем емоційного інтелекту зазвичай проявляють більшу впевненість у собі, вірять у власні здібності та мають більш позитивне ставлення до викликів і труднощів. Одним із ключових аспектів є здатність до управління стресом та емоційними перешкодами, що дозволяє підтримувати високий рівень енергії та ефективності навіть у складних ситуаціях. Це стимулює бажання досягнення поставлених цілей та розвитку особистості. Крім того, особи з розвиненим емоційним інтелектом здатні краще управляти власним часом та ресурсами. Вони можуть ефективно планувати свою діяльність, ставлячи перед собою реалістичні завдання та стратегії досягнення. Це дозволяє їм досягати більш вищих результатів у виконанні завдань та досягненні успіху у вибраних сферах діяльності. Загалом, розвиток емоційної інтелігентності сприяє покращенню якості життя, підвищенню ефективності в роботі та досягненню успіху в особистому й професійному житті [33].

Емоційний інтелект грає важливу роль у прийнятті рішень не лише через здатність розуміти та керувати своїми емоціями, але і через вплив на емпатію, креативне мислення, мотивацію та самодисципліну. Ці аспекти сприяють формуванню більш ефективних, гнучких та гуманних підходів до прийняття рішень у різних сферах життя. Крім того, емоційний інтелект впливає на здатність до співпраці та колективного прийняття рішень. Люди з розвинутою ЕІ можуть краще співпрацювати в команді, враховуючи емоційні потреби та вплив настрою учасників. Це допомагає створювати позитивне робоче середовище, підвищує продуктивність та сприяє досягненню спільних цілей. Також важливо відзначити, що емоційний інтелект сприяє покращенню якості міжособистісних відносин. Люди з розвиненим ЕІ здатні краще уникати конфліктів, знаходити компроміси та шляхи до конструктивного вирішення різних суперечностей. Це сприяє підтримці позитивних відносин та збереженню гармонії у комунікації з іншими.

Додатково, емоційний інтелект виявляє значний вплив на рівень стійкості до стресу та важких ситуацій. Люди з розвиненим емоційним інтелектом мають здатність краще керувати своїми емоціями під час стресових ситуацій, швидше адаптуватися до негативних емоційних станів та знаходити конструктивні шляхи для зняття стресу [34]. Одним із ключових аспектів виявлення емоційної стійкості є здатність до емоційного самоконтролю та регуляції. Люди з високим емоційним

інтелектом мають вміння ефективно керувати своїми емоціями, що дозволяє їм уникати експресії негативних чи деструктивних емоцій у стресових ситуаціях. Вони також вміють знаходити способи зняття стресу та відновлення емоційної гармонії, що сприяє підтримці емоційної стабільності. Крім того, розвинені навички емоційної інтелігентності сприяють побудові позитивних взаємовідносин та здорових комунікацій у стресових ситуаціях. Люди з високим емоційним інтелектом вміють виявляти емпатію, розуміти почуття інших та швидко знаходити конструктивні рішення для вирішення конфліктів та складних ситуацій. Це допомагає підтримувати позитивну атмосферу та досягати спільних цілей навіть у навантажених емоційно ситуаціях.

Емоційний інтелект виявляє себе як важливий фактор, що сприяє покращенню якості життя та досягненню успіху в різних сферах особистого та професійного розвитку. Емоційний інтелект відіграє значну роль у різних сферах життя, включаючи співпрацю та колективне прийняття рішень, якість міжособистісних відносин та стійкість до стресу. Розвиток цієї якості може сприяти досягненню успіху та забезпечити гармонію в особистому та професійному житті [35].

Важливо враховувати не лише вплив емоційного інтелекту на міжособистісні відносини та прийняття рішень, але й на процес самооцінки та особистісний розвиток. Люди з високим рівнем емоційного інтелекту проявляють здатність не лише розуміти і керувати власними емоціями, а й об'єктивно оцінювати свої сильні та слабкі сторони. Ця здатність до самооцінки відкриває можливість для постійного самовдосконалення та розвитку. Люди з високим емоційним інтелектом вміють бути відкритими до змін та покращень у сферах, де вони бажають вдосконалитися. Це дозволяє їм визначати конкретні цілі, розробляти стратегії досягнення цих цілей та постійно працювати над саморозвитком. Постійне самовдосконалення є ключовим аспектом успіху в будь-якій сфері життя. У професійній сфері це може означати навчання новим навичкам, вдосконалення робочих процесів чи розвиток лідерських якостей. У особистому житті це може включати розвиток емоційної стійкості, зміцнення відносин та досягнення гармонії з самим собою. Розвинена емоційний інтелект сприяє не лише ефективному міжособистісному взаємодії, але й позитивно впливає на внутрішній розвиток особистості та досягнення успіху у різних сферах життя.

Крім того, емоційний інтелект знаходить своє застосування в управлінні конфліктами та складними ситуаціями, що може мати визначальне значення для якості міжособистісних взаємин і розвитку кар'єри. Люди з розвиненим емоційним інтелектом демонструють не лише здатність ефективно реагувати на конфліктні ситуації, але й активно шукати конструктивні рішення. Одним із проявів цієї здатності є вміння знаходити компроміси, що враховують інтереси всіх сторін, та способи виходу з трудних ситуацій, що сприяє збереженню гармонії та спокою в особистих та професійних відносинах. Люди з високим рівнем емоційного інтелекту мають здатність сприймати погляди та почуття інших людей, що дозволяє їм ефективно керувати конфліктами, уникати непродуктивних суперечок та досягати взаєморозуміння. У професійному контексті, здатність до управління конфліктами може впливати на успішність ведення команди, спроможність досягати спільних цілей та підвищувати продуктивність колективу. У особистому житті, це може виявитися важливим у будівництві здорових та збалансованих міжособистісних стосунків, де вміння керувати конфліктами дозволяє зберігати емоційну гармонію та підтримувати стабільність у відносинах [36].

Емоційний інтелект знаходить своє застосування в лідерському стилі керівництва та може бути ключовим фактором успіху для керівників у будь-якій сфері діяльності. Лідери з розвиненим емоційним інтелектом демонструють здатність краще розуміти потреби, мотивації та емоційний стан своїх співробітників, що є важливим для ефективного управління командою. Один із ключових аспектів ЕІ у лідерському контексті - це здатність лідера будувати ефективні команди та стимулювати їх досягати спільних цілей. Розуміння емоційних потреб та мотивацій членів команди дозволяє лідерам налагоджувати позитивні міжособистісні відносини, підтримувати високий рівень моралі та мотивації, а також сприяти вирішенню конфліктів та проблем. Створення позитивного та вдячного робочого середовища є ще однією перевагою високої емоційної інтелігентності в лідерстві. Лідери, які демонструють емоційну чутливість та вміння керувати емоціями, сприяють підвищенню задоволеності від роботи, зменшенню стресу та підвищенню продуктивності команди.

## 1.5 Ухвалення рішень в умовах ризику та невизначеності

Потрібно зазначити, що відзнакою багатьох сфер людського життя є умова невизначеності, наявних ризиків та незрозумілості обставин: безглузді вчинки та безглузді рішення часто лежать в основі оригінальних та несподіваних ідей. Виходячи з цього, евристика вивчає специфіку творчої діяльності людини в процесі пошуку нестандартного рішення завдання.

У своїх дослідженнях Д. Каннеман та інші видатні автори, що займалися цією проблематикою, викреслили три різновиди евристики, які використовуються для оцінки рішень в умовах невизначеності:

— Репрезентативність: цей метод застосовується, коли людей просять оцінити ймовірність настання певної події.

— Доступність подій або сценаріїв: використовується, коли людей просять оцінити частоту класу або правдоподібність окремого варіанта розвитку подій.

— Корикування або «прив'язка»: застосовується у кількісному прогнозуванні, коли доступна відповідна величина.

Більшість людей спирається на ці евристичні принципи, які значно спрощують складні завдання з оцінювання ймовірності та прогнозування значень певних величин, роблячи їх доступними для формування суджень. [37].

Загалом, ці евристики можуть бути корисними та об'єктивними при відповідних умовах використання, пов'язаних з правильним застосуванням методу експертних оцінок. Проте недостатнє використання або неправильне застосування евристичних методів може призвести до серйозних та систематичних помилок. Розглянемо деякі з найважливіших помилок, на нашу думку.

Зазвичай, під час ухвалення рішень в умовах невизначеності у середовищі підприємства керівник або вищий менеджмент оцінює ймовірність окремої події на основі аналізу загальної сукупності, або за її репрезентативністю. Проте не завжди можливо провести докладний аналіз, оцінити свій психологічний стан або навіть скористатися групою експертів для оцінки ситуації, тому можуть виникати серйозні помилки при формуванні суджень щодо ймовірності події.

По-перше, при оцінці ймовірності події на основі її репрезентативності або схожості, часто ігнорують апріорні ймовірності

(базові частоти подій). Щоб уникнути цієї помилки, важливо використовувати базовий відсоток у випадку, якщо немає достовірних даних під час прогнозування малоїмовірних подій. Але якщо маємо надійні дані, то базовий відсоток не повинен застосовуватись.

По-друге, сценарії з додатковими деталями можуть бути більш переконливими, але їх виконання має меншу ймовірність: чим більше даних використовується для прогнозування ймовірності події, тим більше ймовірність неточності прогнозу.

По-третє, ігнорування передбачуваності може призвести до помилок. Припустимо, що треба передбачити майбутній курс акцій певної компанії за описом її стану. Якщо опис компанії буде сприятливим, то підвищення курсу акцій буде вважатися найбільш репрезентативним; якщо ж опис буде менш сприятливим, то зниження курсу акцій компанії буде вважатися найбільш репрезентативним [38].

Під час прогнозування результатів рішень у ситуаціях, де немає стійких закономірностей, експерти часто допускають помилки через евристичний ефект доступності. Серед таких помилок можна виділити:

Помилки, що виникають через легкість згадування прикладів - коли оцінка події формується відповідно до того, наскільки легко можна згадати схожий приклад.

Помилки, пов'язані з ефективністю пошукової настанови - при виборі серед декількох можливих варіантів віддається перевага тому, який приходить на думку швидше та легше.

Помилки уявлення — коли потрібно оцінювати частоту якогось явища, одиниці якого не зберігаються у пам'яті, то формуються кілька прикладів і оцінюється ймовірність за тим, наскільки легко можна скласти відповідні приклади.

І нарешті, остання евристика — евристика коригування, або "прив'язки", що показує помилки у недостатньому коригуванні та оцінці кон'юнктивних і диз'юнктивних подій.

У багатьох випадках оцінки подій починаються з початкового значення, яке потім коригується до остаточної відповіді. Початкове значення, або точку відліку, встановлює формулювання завдання або воно стає результатом часткових обчислень. Однак коригування, зазвичай, є недостатнім для отримання оптимальної оцінки події, тому говорять про помилку недостатнього коригування, що входить в межі ефекту "якорювання" [39].

Крім вищезгаданих евристичних принципів та можливих помилок, які можуть виникнути при їх неправильному використанні або недбалому застосуванні під час управлінських рішень у невизначених та ризикових умовах, автори досліджували теорію очікуваної корисності. Ця теорія відображає прагнення суб'єкта до максимізації блага під час вибору рішення.

Результати досліджень свідчать про головний недолік теорії очікуваної корисності: вона не враховує початкового стану величини, тобто точки відліку. З цього приводу була висунута нова теорія, яка враховує цей фактор під час оцінки альтернатив - теорія перспектив.

Отже, теорія перспектив відображає економічні аспекти прийняття рішень у ситуаціях ризику. За Канеманом, ця теорія складається з двох ключових принципів: перше ствердження стосується вибору з максимальним уникненням ризику у змішаних іграх, де можливі як виграші, так і програші. Друге твердження вказує на те, що в ситуаціях, коли гарантований програш порівнюється з малоїмовірною, але більшою втратою, люди стають менш чутливими до ризику [40].

За першим твердженням можна зробити висновок, що страх перед втратами є результатом еволюції: сильніша реакція на втрати допомагала виживанню та розвитку людства. Друге твердження відображає принцип зниження чутливості до ризику, який застосовується як у відчуттях, так і в оцінці зміни блага.

Однак наявність жалю та розчарування у процесі ухвалення рішень у невизначених та ризикових ситуаціях може значно ускладнити раціональний вибір альтернатив.

Враховуючи ці проблеми, необхідно розробляти стратегії управління ризиками. Один з інструментів для прийняття раціональних рішень, запропонований Деніелем Канеманом, полягає у використанні двох підходів до тлумачення рішень: вузькі рамки та широкі рамки. Враховуючи, що у першому випадку рішення розглядаються окремо, може виникнути недооцінка або переоцінка їх важливості та ймовірності. Тому варто надавати перевагу широким рамкам, де рішення розглядаються в контексті всіх доступних варіантів.

Використання методу широких рамок дозволяє зменшити емоційну реакцію на втрати та підвищити готовність до ризику. У сутності, політика ризиків включає в себе ці широкі рамки, які охоплюють особливо ризикований вибір серед багатьох схожих альтернатив. Це базові підходи

поведінкової економіки, які досліджують помилки під час ухвалення рішень у бізнес-середовищі і були розглянуті в наукових працях таких вчених, як Деніел Канеман, Амос Тверські, Річард Талер та інші [41].

Розглядаючи цю проблему у контексті ризику, можна виділити три основні аспекти схильності до ризику: схильність, несхильність і байдужість. На ці аспекти впливає цілий спектр особистісних факторів, таких як інтелектуальні, мотиваційні та емоційні. Кожен з цих факторів визначає, як суб'єкт оцінює можливі втрати або надбання, що впливає на їх суб'єктивний рівень ризику під час прийняття рішень. Таким чином, індивідуально-психологічні особливості суб'єкта також визначають вибір стратегії дій людини.

Розглядаючи зазначене, можна виділити кілька стратегій, які суб'єкти використовують у сприйнятті ризику: помірний ризик, високий ризик і обережний підхід до мінімізації ризику. Залежно від ступеня ризиковості, ситуацію можна класифікувати як ризикову, помірно ризикову або надмірно ризикову. Врахування факторів, пов'язаних з особистістю людини, стає обов'язковим у таких випадках [42].

Розуміння ситуації як комбінації різних внутрішніх і зовнішніх умов вимагає урахування як відомих, так і прихованих факторів під час ухвалення рішень. Більшість цих прихованих чинників залежать від психологічних характеристик суб'єкта, тому їх також слід враховувати.

Фактори назовні, які впливають на процес ухвалення рішення суб'єктом:

- Складність або простота: цей критерій визначається кількістю елементів, які необхідно враховувати під час прийняття рішення.
- Динамічність або статичність: цей критерій вимірюється за частотою зміни умов протягом часу, необхідного для прийняття рішення.
- Детермінованість або недетермінованість: цей критерій відображає ймовірність виникнення випадкових або складних впливів, які можуть вплинути на рішення.

Чим більшою є складність, динамічність і недетермінованість ситуації, тим вища ймовірність, що суб'єкт буде обирати конкретні дії. Це означає, що коли стикаєшся з більш складними та змінними умовами, ймовірніше, що ти зробиш вибір з різноманітних альтернатив, де часто переважає невизначеність [43].

У різних моделях прийняття рішень невизначеність трактується по-різному, проте можна виділити щонайменше два підходи:

— Невизначеність ймовірності результату полягає у відомості альтернатив вибору та характеристик різних результатів, при цьому сама ймовірність результатів залишається невідомою. У цьому випадку суб'єкт має можливість обирати серед кількох альтернатив, але не має точної уяви про ймовірність кожного з можливих результатів.

— Невизначеність впевненості в настанні події виникає, коли навіть ймовірність результатів є невідомою. У цьому випадку суб'єкт відчуває нестабільність і невизначеність у системі альтернатив, що може викликати дезорієнтацію.

Умови невизначеності також охоплюють невідомість змін у ситуації та невизначеність у досягненні мети. У ситуації ризику, хоча можливо оцінити ймовірність настання конкретної події, успішність досягнення результату залишається невизначеною.

У рамках дослідження ризику можна виокремити два основні напрямки. Перший полягає в ідентифікації джерел невизначеності та оцінці ступеня ризику та ймовірності досягнення різних результатів. Другий напрямок включає аналіз наслідків різних стратегій та необхідність розрахунку ризику.

Ризик може бути оцінений як сума потенційних втрат, враховуючи ймовірність їх настання та їх вагомість. Оцінка ризику може включати як ризики, пов'язані з прийняттям конкретних рішень, так і зовнішні ризики, що не залежать від дій суб'єкта, але впливають на нього [44].

Як вже згадувалося, важливе значення в процесі прийняття рішень мають психологічні фактори, які обумовлені, по-перше, внутрішніми особистісними особливостями суб'єкта, і, по-друге, впливовими зовнішніми чинниками.

Характеристиками психологічних особливостей суб'єктів, що здійснюють прийняття рішень, є відмова від урахування ймовірності виникнення ризику або невизначеності. Наприклад, за висновками вчених Дж. Вілкокса, Е. Вілкокса та К. Коуена, під час процесу прийняття рішень суб'єкти можуть демонструвати наступні психологічні риси:

— завищення власних здібностей (більшість суб'єктів необ'єктивно оцінюють свої можливості з досягнення мети та отримання бажаних результатів);

— невірна ідентифікація та класифікація наявної інформації (суб'єкти помиляються у визначенні небезпечних або можливих нових можливостей);

— беззаперечна впевненість у правильності обраного шляху, що веде до ігнорування та втрати інших альтернатив;

— вибіркоче сприйняття інформації під час прийняття рішень (пов'язане з наявністю стереотипів, що обмежує можливості та комунікативну взаємодію і може призводити до втрати можливостей для дослідження інших альтернатив);

— обмеження сприйняття інформації (відбувається під час перевтоми або стресових ситуацій);

— рішення, яке приймається відповідальним суб'єктом, залежить від рівня вивчення проблеми, її логічності та доступності інформації, що подається іншими особами, а також від якості комунікативних здібностей суб'єктів прийняття рішень;

— консервативність та авторитарність суб'єкта, що приймає рішення (пов'язана з несприйняттям інновацій та нездатністю швидко реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, основуючись на мінімальній кількості інформації);

— індивідуальні психологічні характеристики суб'єкта, який приймає рішення, впливають на якість інформації, на якій базуються рішення (зазвичай, суб'єкт ідентифікує та сприймає інформацію, яка відповідає його потребам, в той час як інформація, що не відповідає його цінностям і поглядами [45]).

Чинники, що впливають на психологічні аспекти прийняття рішень:

— Емоційний стан відіграє значну роль у процесі вибору. Позитивні емоції можуть стимулювати та прискорювати прийняття рішення, тоді як негативні можуть затягнути його та зменшити його ефективність.

— Психологічний ефект доступності ґрунтується на попередньому досвіді, що може призводити до помилкових висновків, надаючи універсальне значення минулим подіям.

— Вплив психологічної доступності інформації може спотворювати процес рішення, коли люди віддають перевагу інформації, яка відповідає їх очікуванням або обіцяє вигоду.

— Ефект упередженості може впливати на вибір інформації, згідно з нашими переконаннями та уявленнями.

— Люди часто спостерігають за залежностями між подіями там, де їх немає, що може призвести до формування неправильних висновків.

— Оцінка ймовірності подій часто піддається впливу емоцій та може бути спотвореною.

— Психологічне зрушення після серії невдалих рішень може призвести до страху перед невдачею.

— Брак інформації може переоцінюватися та впливати на процес рішення.

— Капіталовкладення у проект можуть призвести до неправильних рішень через бажання виправдати витрати.

— Соціальний вплив може змінити сприйняття ситуації та впливати на рішення.

— Спостереження за присутністю глядачів може впливати на тривожність та ефективність рішення.

— Психологічне зрушення статусу може змінити наше сприйняття ситуації.

— Взаємозалежність дій інших людей може впливати на наші рішення в умовах взаємодії [46].

У рамках теорії корисності, процес оцінювання результатів ґрунтується на призначенні конкретної суб'єктивної цінності (корисності) для цих результатів. Однак цінність є об'єктивною характеристикою, тоді як корисність напряду залежить від системи цілей суб'єкта. Тим самим, корисність виступає як ключова категорія в теорії вивчення психологічних явищ у процесі прийняття рішень.

Мета і корисність є основними складовими самого рішення, але вони одночасно протистоять один одному, оскільки суб'єкт, враховуючи свої цілі, також враховує об'єктивні обставини. Ще одним елементом структури рішення є оцінка ймовірності прийняття конкретної альтернативи, яку можна оцінити як об'єктивно, використовуючи статистичні методи, так і суб'єктивно, на підставі суб'єктивного сприйняття ймовірності [47].

Спеціальне значення у розвитку вищезазначених питань належить формальній теорії вибору в умовах ризику, що була розроблена Джоном фон Нейманом та Оскаром Моргенштерном у ХХ столітті. Згідно з цією теорією, суб'єкти прийняття рішень, керуючись раціональним мисленням, обирають одну з найбажаніших альтернатив з прийнятним рівнем ризику, що дозволяє максимізувати корисність. Вчені визначили шість аксіом уподобань людини, яка діє раціонально, згідно з якими можна зробити наступні висновки у контексті прийняття рішень в умовах ризику або невизначеності:

— При здійсненні вибору з двох альтернатив, корисність першого результату переважає корисність другого лише в разі, якщо суб'єкт, що

приймає рішення, обирає перший результат. Це свідчить про структуру людських уподобань.

— Теорія фон Неймана та Моргенштерна визначає оптимальну стратегію вибору альтернативи в умовах ризику, залежно від очікуваної корисності. Класична теорія прийняття рішень визначає оптимальний вибір альтернативи в умовах невизначеності, який зводиться до максимізації цільової функції. Очікувана корисність у цьому випадку є добутком об'єктивної (статичної) ймовірності та цінності. Таким чином, альтернатива буде оптимальною, якщо її цільова функція досягне максимального значення. Згідно з цим, раціональна поведінка суб'єктів при вирішенні ризикових питань базується на стратегії максимізації суб'єктивно очікуваної корисності, що дозволяє визначити рівень ризику. На жаль, існують завдання, де статистично виміряти ризик не можливо, тому теорія очікуваної корисності широко використовується та забезпечує можливість прогнозування [48].

Попри очевидні переваги класичних моделей прийняття рішень, які базуються на принципах раціональності, вони мають і свої недоліки, зокрема, неспроможність врахувати ризик. Останнім часом наряд зі стратегіями вибору, що використовують математичне очікування функції корисності та величину ризику, виникли й нові, більш прості моделі. Одна з таких моделей полягає у виборі двох змінних: розмір виграшу (позитивна корисність) та ризик (негативна корисність). Таким чином, чим менший ризик, тим більший виграш, і навпаки.

У середині ХХ століття теорія Джона фон Неймана та Оскара Моргенштерна була суттєво скритикована Мішелем Алле, який вказав на ряд практичних ситуацій, що протирічили цій теорії. Це спонукало до розвитку наукових досліджень психологів Данієля Канемана і Амоса Тверські, які намагалися пояснити процес прийняття рішень з точки зору психології, з урахуванням економічної невизначеності. Це призвело до виникнення "теорії перспективи" [49].

Постулати теорії перспектив, що її розробили Д. Каннеман та А. Тверські, говорять, що зміни у негативний бік відчуваються дужче, ніж у позитивний. Особа зосереджується на тому, як змінилася користь її поточного стану, аніж на тому, наскільки, власне, корисний сам стан.

Низка психологічних експериментів, проведених дослідниками, показала, що люди не в змозі об'єктивно оцінювати очікувані вигоди або втрати, а тим більше точно визначати кількісне значення ймовірності

випадкових подій. Більше того, їх схильність до помилок у цьому процесі велика: вони часто недооцінюють ймовірність тих подій, які, ймовірно, відбудуться, і переоцінюють значення менш ймовірних подій.

Вчені встановили, що хоча математики мають глибокі знання у теорії ймовірностей, у реальних життєвих ситуаціях вони часто не використовують свої знання, а керуються своїми стереотипами, схемами та емоціями.

Ці самі тенденції спостерігаються й у сфері очікувань. При однаковому ризику люди частіше обирають збереження поточного фінансового стану та уникають ризиків, пов'язаних з підвищенням цього рівня.

Ця динаміка особливо помітна серед приватних інвесторів, які, в однакових умовах, виявляють більшу тенденцію до витрат, ніж до ризику та можливості отримати величезні прибутки. Вони нерідко віддають перевагу ринку з падінням цін над зростаючим, оскільки перший вимагає меншого ризику. Цю поведінку можна пояснити тим, що людська психіка чутливіше реагує на зміни в рівні доходів, аніж на абсолютні значення. Виявлено, що витрати сприймаються болісніше, ніж дохід в тій же величині.

Дослідження Д. Канемана та А. Тверські змінюють уявлення про поведінку людей, хоча не можна вважати її ідеальною. Вони намагаються по-новому розглянути, як люди відхиляються від моделі очікуваної корисності. Зокрема, їхні теорії допомагають оцінювати ризики, пов'язані з прийняттям рішень [50].

Це свідчить про інноваційний підхід вчених до розробки економічних теорій. Вони зосереджуються не на переході від абстрактних концепцій до раціональних аксіом, а на вивченні реальної людської поведінки та її формалізації через аксіоми.

У поведінці людини існує певна модель, яка визначається різноманітними стимулами, які викликають мотивацію, як позитивну, так і негативну. Це привело до розвитку нової галузі економічного дослідження - "поведінкової економіки", яка аналізує індивідуальну поведінку на основі психологічних характеристик прийняття рішень. Вона досліджує різні економічні питання, включаючи теорію індивідуальної поведінки, проблеми суспільного вибору, фінансову економіку та інші.

Теорія перспектив може вважатися одним з найважливіших внесків Д. Канемана та А. Тверські в економічну теорію. Вони досліджують евристику

та відхилення у людських судженнях та поведінці, які часто суперечать уявленням раціональної економічної поведінки.

Основна заслуга у цьому належить Д. Канеману, який на основі обширного емпіричного матеріалу переглянув традиційні методи та підходи економічної теорії. Він та А. Тверські виділили "поведінкові евристики", які пояснюють тенденцію більшості людей приймати рішення на основі інтуїтивних, а не раціональних міркувань.

В цілому, люди рідко діють раціонально при прийнятті рішень. Управління економічними процесами вимагає постійної уваги, і тут психологія може стати важливим інструментом. Особливо важливо розуміти особливості психології прийняття рішень для керівників умовах невизначеності і вміло управляти ризиками.

## **Висновки до 1 розділу**

У першому розділі кваліфікаційної роботи було досліджено динаміку емоційного впливу на процес прийняття рішень. Аналізуючи різні аспекти емоційного впливу, було здійснено кілька важливих висновків. По-перше, було виявлено, що емоції мають значний вплив на формування уподобань та ставлень. Наявне дослідження підтвердило, що позитивні або негативні емоції можуть значно змінювати спосіб, яким ми сприймаємо інформацію та приймаємо рішення. По-друге, ми розглянули роль емоцій у самому процесі прийняття рішень. Виявлено, що емоції можуть бути як корисними, сприяючи швидшому прийняттю рішень у складних ситуаціях, так і заважати об'єктивному аналізу і вибору альтернатив. Далі, ми зосередилися на раціональності у прийнятті рішень. Висвітлили, що раціональний підхід до прийняття рішень включає аналіз фактів, оцінку альтернатив та вибір оптимального варіанту на основі логічного мислення. Було досліджено емоційну інтелігентність та її роль у процесі прийняття рішень. З'ясувалося, що люди з високим рівнем емоційної інтелігентності мають більшу здатність керувати своїми емоціями, що сприяє об'єктивному аналізу і прийняттю більш обґрунтованих рішень. У цілому, перший розділ підкреслив важливість розуміння емоційного впливу на процес прийняття рішень та необхідність врахування як емоційних, так і раціональних аспектів при аналізі та прийнятті рішень у різних сферах життя.

## РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙ ТА РАЦІОНАЛЬНОСТІ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

### 2.1. Аналіз відомих методів дослідження

При аналізі відомих методів дослідження ролі емоцій у прийнятті рішень, важливо зазначити, що існують різні підходи, які можуть бути застосовані для отримання об'єктивних та цінних результатів. Один з найпоширеніших методів - експериментальні дослідження, що полягають у створенні спеціальних умов для вивчення впливу емоцій на процес прийняття рішень. Цей метод дозволяє систематично спостерігати та аналізувати реакції учасників у контрольованих умовах. Анкетування є одним з ефективних методів для збору даних про відношення, ставлення та уподобання людей у контексті емоцій та прийняття рішень.

Цей метод може допомогти виявити, які емоції впливають на рішення, їхні переконання та ступінь готовності до ризику. Додатково, інтерв'ю як метод дослідження може допомогти збільшити глибину розуміння емоційного впливу на прийняття рішень. Цей підхід передбачає особисте спілкування з учасниками для збору детальних даних про їхні думки, почуття та емоційний стан. Інтерв'ю може розкрити складні механізми емоційного впливу та ідентифікувати фактори, які сприяють або заважають прийняттю обґрунтованих рішень.

До того ж, нейрофізіологічні методи, які включають функціональну магнітно-резонансну томографію (fMRI) та електроенцефалографію (EEG), можуть дати об'єктивні дані про активність мозку під час різних емоційних станів та процесів прийняття рішень. Ці методи дозволяють отримати глибоке розуміння того, як різні емоції впливають на мозкову діяльність та процеси мислення (23,34,35).

Крім того, спостереження як метод дослідження може допомогти збагатити наше розуміння емоційного впливу на прийняття рішень. Цей підхід включає безпосереднє спостереження та документування поведінки у реальних ситуаціях, що дозволяє виявляти стратегії управління емоціями та їхні наслідки для прийняття рішень. Крім тих методів, які були описані вище, існують і інші підходи до дослідження ролі емоцій у прийнятті рішень. Наприклад, когнітивні експерименти можуть допомогти вивчити, як емоції впливають на процеси уваги, пам'яті та мислення людини під час прийняття рішень. Також, методи кількісного аналізу даних, такі як статистичні моделі та кореляційний аналіз, можуть допомогти з'ясувати

ступінь впливу емоційних факторів на конкретні аспекти процесу прийняття рішень.

Важливо врахувати, що емоційне реагування та прийняття рішень мають свою унікальну динаміку для кожної особистості. Індивідуальні різниці у сприйнятті емоцій можуть виявлятися в різних аспектах, включаючи ставлення до ризику, нахил до позитивних чи негативних емоційних станів, а також у тому, як емоції впливають на процеси мислення та прийняття рішень.

Деякі люди можуть демонструвати більшу схильність до ризику, коли вони переживають позитивні емоції, що може призвести до більш амбіційних рішень у ситуаціях, де ризик є. З іншого боку, деякі особистості можуть ставати більш обережними та консервативними під впливом певних негативних емоцій, що може впливати на їхнє бажання приймати ризиковані рішення.

Ці відмінності в емоційному реагуванні та прийнятті рішень можуть мати значний вплив на результати досліджень та аналіз даних. Оскільки кожна особистість має свій унікальний стиль мислення та реагування на емоції, необхідно застосовувати індивідуальний підхід у аналізі емоційних впливів на процеси прийняття рішень. Це може включати в себе врахування особистісних особливостей, дослідницьких методів та контекстуальних факторів, які впливають на емоційні реакції та поведінку людини.

У процесі аналізу емоційного впливу на прийняття рішень, важливо розглядати контекст та ситуаційні умови як ключові фактори. Емоційний стан та його вплив на рішення може значно змінюватися в залежності від різноманітних факторів, таких як соціальне оточення, культурний контекст, особистісні особливості тощо.

Тому важливо враховувати ці аспекти у процесі дослідження, щоб отримати більш глибоке та повне розуміння взаємозв'язку між емоціями та прийняттям рішень. Однаковий стимул може викликати різні емоційні реакції в різних ситуаціях. Люди можуть по-різному сприймати однакову ситуацію в залежності від свого настрою, досвіду, мети та цілей, які вони переслідують.

Такі контекстуальні відмінності можуть значно впливати на об'єктивність та вірогідність результатів дослідження. Окрім цього, розглядання соціального середовища та його впливу на емоційні реакції є ключовим аспектом у дослідженні. Взаємодія з оточуючими людьми,

загальний настрій колективу, підтримка та взаєморозуміння впливають на сприйняття та обробку інформації, що впливає на прийняття рішень. Для забезпечення об'єктивності та вірогідності результатів дослідження, важливо враховувати не лише самі емоційні реакції, але й їх контекстуальні умови, які визначають їхній характер та силу впливу на прийняття рішень. Загалом, розгляд різних методів дослідження ролі емоцій у прийнятті рішень показує багатогранність та складність цієї теми, а також вимагає широкого підходу та використання різноманітних методів для отримання комплексного розуміння.

Для більш повного розуміння ролі емоцій у прийнятті рішень, важливо враховувати також індивідуальні та культурні відмінності. Люди можуть мати різні стратегії управління емоціями та різний ступінь усвідомлення власних емоційних реакцій. Крім того, культурні норми та цінності також можуть впливати на сприйняття та виявлення емоцій, що має важливе значення при розгляді різних культурних контекстів у дослідженні.

Для більш точного аналізу впливу емоцій на прийняття рішень, можна також використовувати аналіз динаміки емоційних станів в часі. Дослідження змін емоційного стану від моменту появи інформації до моменту прийняття рішення може розкрити динаміку впливу емоцій на процеси мислення та поведінки.

Крім того, дослідження ролі емоцій у прийнятті рішень також може включати аналіз впливу емоцій на міжособистісні взаємодії та комунікацію. Емоції можуть впливати на сприйняття інших людей, наші реакції на них та загальну динаміку взаємодій.

Усе це підкреслює важливість подальшого дослідження ролі емоцій у прийнятті рішень та необхідність застосування широкого спектру методів та підходів для отримання повного та об'єктивного уявлення про цей складний процес. Окрім вивчення ролі емоцій у прийнятті рішень на індивідуальному рівні, важливо враховувати також колективний аспект цього процесу. У групових ситуаціях емоції можуть впливати на групові процеси прийняття рішень та динаміку групової думки. Дослідження взаємодії емоцій між членами групи та їхній вплив на колективне прийняття рішень може розкрити нові аспекти в розумінні взаємодії емоцій та раціональності у групових ситуаціях.

Також, важливо враховувати контекст вирішення проблем та прийняття рішень в різних сферах життя. В бізнесі емоції можуть впливати на процеси прийняття стратегічних рішень, маркетингових стратегій та

взаємодії з клієнтами. У сфері медицини, емоції можуть впливати на рішення лікарів та пацієнтів щодо лікування та догляду за здоров'ям. Необхідно також враховувати психологічні та етичні аспекти емоційного впливу на прийняття рішень.

Розуміння того, як емоції впливають на процеси прийняття рішень, може мати значення для розробки етичних норм та правил у професійних галузях, де рішення можуть мати серйозні наслідки для людей або суспільства в цілому. Таким чином, дослідження ролі емоцій у прийнятті рішень є комплексним та міждисциплінарним завданням, яке вимагає врахування широкого спектру факторів, від індивідуальних та групових аспектів до культурних, етичних та практичних відмінностей у різних сферах життя.

## **2.2. Ключові показники для аналізу впливу емоцій та раціональності на прийняття рішень**

Аналіз впливу емоцій та раціональності на прийняття рішень включає розгляд різних ключових показників. Один з таких показників - швидкість прийняття рішень. Швидкість може бути показником емоційного впливу, оскільки позитивні або негативні емоції можуть змінювати швидкість прийняття рішень. Точність рішень є ще одним важливим показником. Вона вказує на те, наскільки правильні та об'єктивні були прийняті рішення. Емоції можуть впливати на точність рішень, оскільки вони можуть призводити до спотвореного сприйняття інформації або перебільшення значення певних аспектів.

Рівень ризику є ще одним показником, який відображає готовність приймати ризиковані рішення. Емоції можуть впливати на сприйняття ризику та ступінь готовності до прийняття ризикованих виборів. Ступінь розуміння альтернатив вказує на те, наскільки особа розуміє всі можливі альтернативи та їхні наслідки перед прийняттям рішення. Раціональність може впливати на ступінь об'єктивного розуміння альтернатив та їхніх наслідків.

Емоційна стабільність вказує на ступінь, до якої людина може керувати своїми емоціями та виявляти емоційну стабільність під час прийняття рішень. Висока емоційна стабільність може сприяти більш об'єктивному та раціональному прийняттю рішень. Задоволеність з прийнятих рішень вказує на те, наскільки задоволена особа своїми прийнятими рішеннями після їх реалізації. Емоції та раціональність можуть впливати на рівень

задоволеності з прийнятих рішень. Крім цих ключових показників, важливо враховувати також індивідуальні особливості особистості та контекст прийняття рішень. Рівень самоконтролю та вміння керувати емоціями може значно впливати на спосіб прийняття рішень.

Особистості з високим рівнем самоконтролю можуть краще контролювати емоції та більш об'єктивно оцінювати альтернативи, що може позитивно позначитися на їхніх рішеннях. Також, враховуючи роль соціального середовища, важливо досліджувати вплив соціального тиску та норм на прийняття рішень. Груповий тиск або очікування оточуючих можуть викликати емоційний стрес та впливати на рівень раціональності при прийнятті рішень. Крім того, важливо враховувати історію і попередній досвід особи у прийнятті рішень.

Навички та досвід можуть впливати на спосіб, як людина оцінює і обробляє інформацію, а також на її здатність приймати обґрунтовані та виважені рішення. Для комплексного аналізу впливу емоцій та раціональності на прийняття рішень, необхідно враховувати не лише вказані ключові показники, а й індивідуальні особливості, соціальний контекст та попередній досвід особистості. Такий підхід дозволить отримати більш повне та об'єктивне уявлення про процес прийняття рішень.

До критичних показників, що визначають емоційну інтелігентність, належить здатність до емоційного регулювання. Люди з розвинутими навичками управління своїми емоціями мають здатність ефективно контролювати свої дії та прийняття рішень, що дозволяє їм уникати негативного впливу емоцій на об'єктивність прийнятих вирішень. Управління емоціями передбачає не лише здатність виражати їх відповідно до ситуації, а й контролювати їхню силу та тривалість.

Навички емоційного регулювання дозволяють людині ефективно вирішувати конфлікти, знижувати рівень стресу, зберігати психологічний комфорт та здатність до адаптації у різних умовах. При цьому важливо пам'ятати, що емоційне регулювання включає в себе не лише управління негативними емоціями, але й розвиток позитивних емоційних вмінь, таких як емпатія, співчуття та вміння будувати позитивні взаємодії з оточуючими. Такий підхід до емоційного регулювання сприяє формуванню стабільного психологічного стану, що є важливим елементом успішного функціонування в особистому та професійному житті. Люди з високим рівнем розвинутої емоційної інтелігентності мають можливість досягати

більшого емоційного комфорту та впевненості у своїх діях, що позитивно впливає на їхній загальний рівень задоволеності та успіху.

Крім того, важливо враховувати інтерактивний аспект емоцій та раціональності у процесі прийняття рішень. На відміну від традиційного уявлення про емоції як перешкоди для раціонального мислення, сучасні дослідження підтверджують, що емоції та раціональність можуть взаємодіяти та впливати одна на одну в непередбачувані та цікаві способи.

Позитивні емоції, такі як радість або захоплення, можуть стимулювати креативність та інноваційність у прийнятті рішень. Люди, які перебувають у позитивному емоційному стані, часто мають більшу схильність до ризику та експериментів, що може призвести до знаходження нових та нестандартних рішень.

Однак, необхідно також враховувати, що емоції можуть впливати на раціональне мислення, зокрема на процес оцінки ризиків та прийняття важливих рішень. Позитивні емоції можуть призводити до переоцінки можливостей та ігнорування потенційних загроз, що може призвести до необдуманих чи недостатньо обґрунтованих рішень. З іншого боку, негативні емоції, такі як страх або тривога, можуть спричиняти більш обережне та обґрунтоване мислення, але в той же час можуть пригнічувати творчість та інноваційний підхід до розв'язання проблем.

Таким чином, взаємодія емоцій та раціональності у прийнятті рішень є складним та динамічним процесом, який вимагає уважного аналізу та збалансованого підходу для досягнення оптимальних результатів. Загальний аналіз цих показників дозволить отримати більш повне розуміння того, як емоції та раціональність взаємодіють у процесі прийняття рішень та як це може впливати на якість та результати цього процесу.

Розгляд впливу емоцій та раціональності на прийняття рішень також передбачає аналіз ролі соціокультурного контексту та його впливу на індивідуальні та групові психологічні процеси. Кожне суспільство та культура мають свої унікальні цінності, норми та очікування, які можуть впливати на сприйняття емоцій та раціональність у прийнятті рішень. Розуміння цих відмінностей допомагає краще зрозуміти та пояснити взаємозв'язок між емоціями та раціональністю у контексті різних культурних середовищ. У деяких культурах високо цінуються інтуїтивні рішення, підкреслюючи важливість емоційного інтуїтивного розуміння ситуації та вміння довіряти власному внутрішньому голосу.

Такі культури можуть вважати, що емоційний досвід та інтуїція грають ключову роль у прийнятті важливих рішень. У той же час, у інших культурах акцент робиться на аналізі фактів та обґрунтованих аргументах, де важливими є логічність та об'єктивність у процесі прийняття рішень. Такі відмінності у підходах до розуміння та використання емоцій та раціональності у прийнятті рішень виявляються в соціальних структурах, підтримуючи різноманітні підходи до управління, освіти, бізнесу та інших сфер життя.

Тому, дослідження впливу культурного контексту на емоційно-раціональні аспекти прийняття рішень є ключовим для розуміння психологічних механізмів, які лежать в основі нашого поведінкового вибору в різних культурних середовищах.

Також, важливо враховувати індивідуальні та контекстуальні фактори, які можуть змінювати сприйняття та виявлення емоцій. Рівень стресу, втоми або наявність попереднього негативного досвіду можуть значно впливати на спосіб, якими емоції виявляються та як вони впливають на прийняття рішень.

Загальний розгляд цих аспектів дозволить більш повно зрозуміти, як емоції та раціональність взаємодіють у прийнятті рішень та як це може змінюватися в залежності від індивідуальних, культурних та контекстуальних умов.

### **2.3. Проведення емпіричного дослідження**

У дослідженні взяло участь 60 респондентів віком 25-35 років, з них - 35 жінок, 25 чоловіків. Група проходила опитування онлайн через застосунок "Googl - форма". Результати оброблялися вручну за допомогою ключів та розрахунків до кожного тесту. Опитувані були у різному соціальному статусі (одружені та самотні), різних професій (медики, інженери, програмісти, моряки).

Згідно мети дослідження було використано **тест-опитувальник "Діагностика емоційного інтелекту" Н. Голла**. Ця методика ставить за мету виявлення рівню здібностей людини керувати своєю емоційною сутністю, розуміти відносини, що базуються на емоційній репрезентативності. Тест складається з 30 тверджень, та містить 5 шкал наступного змісту:

— шкала 1 - "Емоційна обізнаність";

- шкала 2 - "Управління своїми емоціями" (емоційна відхідливість, емоційна нерігідність);
- шкала 3 - "Самомотивація" (довільне керування своїми емоціями);
- шкала 4 - "Емпатія";
- шкала 5 - "Розпізнавання емоцій інших людей" (вміння впливати на емоційний стан інших).

Після обробки було отримано такий результат (дані усереднені)

*Таблиця 2.1*

**Результати дослідження за допомогою Теста “Діагностика емоційного інтелекту Н. Голла”**

Тип інтелекту	Середнє значення (жінки)	Середнє значення (чоловіки)
Парціальний емоційний інтелект	<b>12</b>	<b>8</b>
Інтегративний емоційний інтелект	<b>71</b>	<b>59</b>

Результати цього дослідження показують, що опитувані мають середній, ближче до вищого рівень парціального та інтегративного емоційного інтелекту. Жінки, на відміну чоловіків, мають трохи вищі показники щодо здібності визначати емоції та потреби, пов’язані з ними, зауважуючи за фізичним станом, рухами, поведінкою, жестами, а також вищий рівень сукупності факторів для саморозуміння.

**Тест Діск (DISC)** було використано для аналізу особистісних характеристик учасників. Тест Діск оцінює особистісні характеристики за чотирма основними типами: Домінантність (D), Впевненість (I), Стабільність (S), Компліантність (C).

Тест на типи особистості DISC – це модель поведінки, яка складається з чотирьох секторів і призначена для вивчення того, як люди ведуть себе у різних ситуаціях. Вона аналізує стилі поведінки та вподобання в цьому відношенні. Важливо підкреслити, що ця модель не визначає рівень інтелекту (IQ) або емоційний інтелект (EQ), не є інструментом для визначення цінностей, освіти, здібностей чи досвіду людини. Тест DISC є лідером серед комерційних інструментів для оцінки поведінки, його

використовують понад 80% компаній зі списку Fortune для визначення типу особистості.

Типологія DISC успішно використовується в бізнесі, військовій сфері та міжособистісному спілкуванні. Ці знання корисні у сфері бізнесу, продажів і професійного спілкування. Основна перевага полягає в швидкій діагностиці та визначенні типу особистості під час спілкування. Якщо опитуваний має відповідні навички, вистачить 10–20 хвилин розмови, щоб зрозуміти тип та мотиви поведінки.

Для HR-менеджерів володіння цією типологією корисне при проведенні співбесід, адаптації нових працівників, складанні мотиваційних програм та оцінці та навчанні. Тестування за системою DISC дуже популярне серед курсів з управління персоналом. Знання поведінкових типів особистості дозволяє краще розбудовувати стосунки з оточуючими та досягати бажаних цілей. Важливо також знати власну типологію, щоб зрозуміти свої сильні та слабкі сторони і працювати над ними. Для визначення свого типу особистості слід пройти онлайн-тест DISC.

Кожен учасник заповнював тест, де вказував ступінь схильності до кожного з цих типів за шкалою від 1 до 5. Після аналізу результатів тесту було отримано такі середні значення для кожного з типів. Домінантність (D) мала середнє значення 3.92, що свідчить про високий рівень доміантності та легку прийняття керівних ролей. Впевненість (I) мала середнє значення 3.55, що свідчить про середній рівень впевненості та комунікабельності. Стабільність (S) мала середнє значення 3.73, що вказує на середній рівень стабільності та здатність до сприйняття змін. Компліантність (C) мала середнє значення 3.85, що вказує на високий рівень компліантності та орієнтацію на правила і стандарти.

*Таблиця 2.2*

### Результати дослідження за допомогою Теста Діск (DISC)

Тип особистісної риси	Середнє значення (жінки)	Середнє значення (чоловіки)
Домінантність (D)	<b>3.90</b>	<b>3.95</b>
Впевненість (I)	<b>3.50</b>	<b>3.60</b>
Стабільність (S)	<b>3.75</b>	<b>3.70</b>
Компліантність (C)	<b>3.80</b>	<b>3.90</b>

Дослідження за допомогою Тесту Діск (DISC) дозволило не лише оцінити особистісні риси учасників, але й зрозуміти, як ці риси впливають на їхню професійну та особисту діяльність. Високий рівень доміантності може вказувати на схильність до лідерства та взяття на себе відповідальностей, тоді як висока компліантність може свідчити про велику увагу до деталей та виконання правил. Також важливо враховувати, що особистісні характеристики можуть змінюватися з часом під впливом досвіду, оточуючого середовища та особистих подій. Тому результати цього дослідження є лише моментальним відображенням особистісних рис учасників на момент проведення дослідження. Загалом, аналіз особистісних характеристик за допомогою Тесту Діск допомагає не лише краще розуміти індивідуальні особливості учасників, а й враховувати ці характеристики в професійній та особистій взаємодії для досягнення спільних цілей та успіху.

Наступним у дослідженні був використаний **Тест Rational-Experiential Inventory**, що показує ступінь орієнтації на раціональні або інтуїтивні способи вибору. REI розроблено наприкінці 80-х років Сеймуром Епштейном та його колегами. Існують версії з 59, 40, 24 та 10 питань (нижче - 12).

Теорія особистості Епштейна ґрунтується на емпірично підтверженому факті існування двох систем у психіці, які діють паралельно — іноді узгоджено, а іноді суперечливо. Крім того, було виявлено, що відмінність у використанні цих систем у повсякденному житті є важливим діагностичним фактором; зокрема, можна припускати відгук на ту чи іншу форму терапії.

Отже, особистості з переважно раціональним режимом (логічний аналіз, міркування і т. д.) мають більше схильності цікавитися підходами в когнітивно-поведінковій традиції, які також переважно ґрунтуються на цих процесах. На відміну, особистості з менш вираженою "розумністю", але більш розвиненою інтуїцією (включаючи використання уяви та емоційності), більш зацікавлені в відповідних напрямках: гештальт-терапія, психосинтез, мистецька терапія тощо.

REI дозволяє виміряти два компонента раціональності: аналітичний (А) та експерієнційний (Е). Після проходження тестування, учасники отримали середні оцінки: аналітичний компонент (А) мав середнє значення 3.85, що вказує на високий рівень аналітичного мислення та логічної обробки інформації серед учасників. Експерієнційний компонент (Е) мав середнє значення 4.12, що свідчить про прагнення учасників до використання особистого досвіду та інтуїції у процесі прийняття рішень. Порівнюючи результати за статевою приналежністю, виявлено, що середнє значення аналітичного компонента було вище у чоловіків (4.0) порівняно з жінками (3.7), тоді як експерієнційний компонент був вище у жінок (4.2) в порівнянні з чоловіками (4.0). Ці результати свідчать про можливі гендерні відмінності в підходах до прийняття рішень та обробці інформації.

*Таблиця 2.3*

**Результати дослідження за тестом Rational-Experiential Inventory (REI)**

Статева приналежність	Середнє значення аналітичного компонента (R)	Середнє значення експерієнційного компонента (E)
Чоловіки	<b>4.0</b>	<b>4.0</b>
Жінки	<b>3.7</b>	<b>4.2</b>

Результати дослідження за REI дозволили визначити та порівняти рівень аналітичного та експерієнційного мислення серед учасників, розкриваючи певні тенденції та особливості у підходах до раціонального прийняття рішень. Також, згідно з результатами, середня оцінка аналітичного компонента становила 3.85, а експерієнційного — 4.12, що підкреслює високий рівень аналітичного мислення та прагнення використовувати особистий досвід у процесі прийняття рішень серед

учасників дослідження. Ці дані є важливими для розуміння та аналізу рівня раціональності серед учасників, а також виявлення можливих гендерних відмінностей у підходах до прийняття рішень та обробці інформації.

#### **2.4. Аналіз результатів дослідження**

Після аналізу результатів наших досліджень, які включали в себе використання таких методик, як Тест Н. Голла “Діагностика емоційного інтелекту”, Тест Діск (DISC), і Тестом Rational-Experiential Inventory було отримано важливі висновки щодо особистісних характеристик учасників та їхнього рівня емоційного і раціонального інтелекту.

Дослідження за допомогою Тесту Н. Голла “Діагностика емоційного інтелекту” дала розуміння щодо рівня опитуваних в орієнтуватися в емоційних питаннях, вміння розпізнавати емоції поза вербальними сигналами а також давати раду власній інтегративній інтелектуальній системі. За дослідженням опитувані обоїх статей дійшли середнього рівня за всіма показниками, але жінки в середньому набрали дещо більшу кількість балів.

Дослідження за допомогою Тесту Діск (DISC) дозволило класифікувати особистість учасників за чотирма темпераментами: Домінантність (D), Впевненість (I), Стабільність (S), Компліантність (C). Результати цього дослідження продемонстрували, що чоловіча частина опитуваних має дещо вищий від жіночого рівень доміантності, впевненості та компліантності. В той час, як опитувана жіноча стать має дещо більший рівень стабільності.

Аналізуючи результати за допомогою Rational-Experiential Inventory (REI), було виявлено цікаві відмінності між середніми результатами чоловіків та жінок. Перші в однаковій кількості послуговуються раціо та експіренційною компонентою. В той час, як у жінок результати доволі сильно розходяться — менше раціо та більше експіренції.

Оскільки за багаточисленними дослідженнями (в частоті, які проводим пан Д. Гоулман) не існує прямого біологічного доказу, що жінки “за природою” про емоцію, а чоловіки — про раціо, з цих результатів можна зробити висновки, що чоловіки намагаються підлаштувати себе під гендерний стереотип, який не дозволяє їм надто часто послуговуватись експіренцією, інтуїцією, “поганими передчуттями” тощо. В той час, як для

жінок це — соціально-прийнятна поведінка та мотивація, і вони не соромляться діяти таким чином, а також прямо це визнавати.

Узагальнюючи, дослідження особистісних рис та емоційного інтелекту є важливим напрямом в сучасній психології, який допомагає краще зрозуміти людську поведінку та розвиток особистості в різних аспектах життя. Дослідження особистісних рис та емоційного інтелекту є актуальним напрямком у сучасній науці, оскільки вони мають велике значення для розуміння людської поведінки та міжособистісних взаємодій. Розуміння взаємозв'язків між різними аспектами особистості дозволяє не лише краще управляти власним життям та стосунками, а й розробляти ефективніші підходи до психологічної підтримки та розвитку людей.

Одним зі способів використання результатів досліджень у практичних цілях є їх застосування у психологічній консультації та розвитку особистості. На основі аналізу емоційного інтелекту можна розробляти індивідуалізовані програми саморозвитку, спрямовані на покращення навичок управління емоціями та міжособистісними відносинами. Також результати досліджень можуть мати практичне значення у бізнесі та кадровому управлінні. Наприклад, аналіз особистісних характеристик та емоційного інтелекту працівників дозволяє краще зрозуміти їх потенціал та підбирати ефективні команди для різних проектів. Такі дані також можуть використовуватися у процесі тренінгів та розвитку персоналу для покращення комунікаційних навичок та лідерських якостей співробітників. Усе це свідчить про важливість подальших досліджень у галузі психології особистості та розвитку емоційного інтелекту, які сприяють покращенню якості життя та ефективності в різних сферах діяльності людини.

## **Висновки до 2 розділу**

У другому розділі цієї кваліфікаційної роботи було проведено аналіз відомих методів дослідження емоційного впливу на прийняття рішень. Цей аналіз дозволив визначити ключові показники для оцінки впливу емоцій та раціональності на процес прийняття рішень. Під час емпіричного дослідження, яке було проведене, використовувалося три методики, такі як Тест Н. Голла для вимірювання рівня емоційного інтелекту, Rational-Experiential Inventory (REI) для оцінки раціональності, а також тести для вимірювання особистісних рис за різними шкалами DISC.

Обробка результатів дослідження показала, що емоції та раціональність мають значний вплив на прийняття рішень у різних сферах життя людини.

Зокрема, виявлено, що високий рівень емоційного інтелекту сприяє кращому управлінню емоціями та прийняттю більш обґрунтованих рішень. Одночасно, раціональність також грає важливу роль у процесі прийняття рішень, особливо в ситуаціях, де потрібно розраховуватися на логічне мислення та об'єктивність.

Важливим аспектом висновків до емпіричного розділу є також те, що не існує прямого зв'язку (або він є надто слабким та ефемерним і потребує більш детального вивчення за допомогою додаткових методик та більшою кількістю опитаних) між роллю емоцій у прийнятті рішень та біологічною статтю людини. Припускається, що це — доволі застарілий гендерний стереотип, що вкорінився у соціумі та підтримується й донині.

Емоційний інтелект — не вроджена риса, а навичка, що набувається інколи протягом життя. Його рівень визначається не статтю, а сукупністю зовнішніх та внутрішніх факторів — зв'язок із батьками, тип темпераменту, умови, за яких зростала та розвивалася людина тощо.

Порівняння такого явища, як емоційний інтелект, лише з статевою ознакою, є дуже поверхневим і таким, що не дає більш глибокої та чіткої картини.

## ВИСНОВКИ

Кваліфікаційна робота присвячена вивченню ролі емоцій у прийнятті рішень, зокрема у контексті емоційної інтелігентності та раціональності.

У дослідженні опрацьовано та проаналізовано сучасні та класичні теорії та підходи до вивчення емоцій та прийняття рішень. Було визначено основні аспекти емоційної інтелігентності та їх вплив на раціональність у прийнятті рішень. У результаті дослідження було з'ясовано, що емоції мають значний вплив на процес прийняття рішень. Вони можуть як сприяти дієвості та творчому мисленню, так і стати перешкодою для об'єктивності в оцінці ситуації.

У роботі розглянуто методи дослідження емоцій та їх впливу на прийняття рішень, та проведено емпіричне дослідження для підтвердження гіпотез та висновків.

Основні висновки, які можна зробити з дослідження, стосуються взаємозв'язку між емоціями та прийняттям рішень. Високий рівень емоційного інтелекту дозволяє краще управляти емоціями, розуміти їхній вплив та адаптуватися до ситуацій. Раціональність же сприяє об'єктивному аналізу інформації та уникненню емоційних перешкод. Необхідність знаходження балансу між емоціями та раціональністю для досягнення успішних результатів у прийнятті рішень є важливою висновком. Також відзначено, що результати дослідження можуть бути корисними для розвитку програм підвищення емоційної інтелігентності та управлінських практик.

Окрім того, робота вказує на необхідність подальших досліджень у цій області. Аналіз впливу емоційної інтелігентності та раціональності на різні сфери життєдіяльності та урахування культурних та соціальних факторів в процесі прийняття рішень можуть стати перспективними напрямками подальших досліджень. Беручи до уваги проведені дослідження, можна зазначити, що емоції та раціональність є важливими складовими при прийнятті рішень в різних сферах життя. Розуміння їх взаємозв'язку дозволяє знаходити оптимальний баланс між почуттями та аналітичним мисленням.

Також варто відзначити, що розвиток емоційної інтелігентності та підвищення рівня раціональності можуть бути сприятливими для покращення як особистісного зростання, так і професійного успіху. Тому, враховуючи знайдені у дослідженні закономірності, рекомендується

активно працювати над розвитком цих якостей. Завершуючи висновки, важливо підкреслити, що емоції та раціональність взаємопов'язані і впливають на щоденні рішення, а також на стратегічні вирішення складних проблем. Дослідження у цій області є актуальним та важливим для подальшого розвитку та зростання як особистості, так і суспільства в цілому.

Виконавши дослідження на тему ролі емоцій у прийнятті рішень, було виявлено, що емоції мають значний вплив на наші рішення. Зокрема, емоційна інтелігентність грає ключову роль у здатності ефективно управляти своїми почуттями та впливати на сприйняття та аналіз інформації. Раціональність же допомагає нам приймати обґрунтовані рішення на основі логіки та об'єктивних фактів. Одним із головних висновків є те, що оптимальний підхід до прийняття рішень полягає в збалансованому поєднанні емоційної інтелігентності і раціональності. Управління емоціями, розуміння власних почуттів та емпатія до інших допомагають створити сприятливу атмосферу для продуктивного прийняття рішень, особливо в умовах складних ситуацій. Також важливо відзначити, що розвиток емоційної інтелігентності та усвідомлення впливу емоцій на наші дії може покращити якість міжособистісних відносин, сприяти конструктивному спілкуванню та забезпечити більш ефективну командну роботу. В кінцевому підсумку, розуміння ролі емоцій у процесі прийняття рішень відкриває шлях до більш збалансованого та успішного життя як на особистісному, так і на професійному рівнях.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аріелі Д. Передбачувана ірраціональність; з англ. пер. Дзвінка Завалій. – Львів : Видавництво Старого Лева, 2020. – 296 с. – С.137
2. Багатовимірність особистості: психологічний ракурс: колективна монографія / [Н. П. Гапон, С. Л. Грабовська, В. А. Гупаловська та ін.] ; за заг. ред. : С. Л. Грабовської, Р. І. Карковської. — Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2015. — 374с.
3. Березюк Г. Емоційний інтелект як детермінанта внутрішньої свободи особистості. Психологічні студії Львівського університету. 2008. Вип. 2. С. 20–23.
4. Веракіс А.І. Основи психології: навч. посібник для студентів вищих навч. закладів – Х.; К., 2005. – 416 с.
5. Дерев'янка С. Актуалізація емоційного інтелекту в емоціогенних умовах. Соціальна психологія. 2018. № 1 (27). 96–104 с.
6. Зарицька В. В. Вікові передумови розвитку емоційного інтелекту особистості (дошкільний і шкільний періоди) // Вісник ХНПУ ім. Г. С. Сковороди. Психологія. — Х. : ХНПУ, 2011. — Вип. 38.
7. Надурак, В. Система суспільної моралі: синергетичний підхід – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського нац. ун-ту ім. В. Стефаника, 2014. – 230 с.
8. Носенко Е. Л. Емоційний інтелект: концептуалізація феномену, основні функції : монографія. — К. : Вища шк., 2013. — 126 с.
9. Носенко Е. Л. Посібник до вивчення курсу «Теорія емоційного інтелекту». Дніпропетровськ, 2014. — 73 с.
10. Мельничук О. Б. Емоційна складова професійного інтелекту майбутніх фахівців соціальної сфери. ScienceRise. 2015. № 11/1 (16). — . 74–81 с.
11. Павлова Т. С. Етична емоція як основа права і моралі: соціально-філософський аспект. Культура народів Причорномор'я. 2013. № 245. С. — 179–181.
12. Куценко Я.М.Емоційний інтелект: проблеми діагностики // Проблеми сучасної психології. - 2011. -№ 14, с. 32-38.
13. Костюк А. В. Емоційний інтелект та шляхи його розвитку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Психологічні науки. 2014. Вип. 2 (1). С. 85–89.
14. Санніков А. І. Психологія життєвого вибору особистості. Монографія. Одеса. Вид-во ВМВ. 2015. — 312 с.

15. Соціально-психологічні особливості самореалізації особистості в сучасному суспільстві : монографія / [В. Й. Бочелюк, С. А. Білоусов, Т. А. Гришина та ін. ; за ред. В. Й. Бочелюка]. — Запоріжжя : КПУ, 2010. — 280 с.

16. Степура Є.В. Деякі проблеми дослідження прийняття рішень // Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Ін-уту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. — К., 2015. — Т. 11, вип. 15, — 500-511 с.

17. Степура Є.В. Ціннісно-сміслові чинники прийняття рішень особистістю в умовах невизначеності. Дисс. на здоб. наук. ступ. канд. психол. н., Київ, 2016. — 204 с.

18. Титаренко Т. М. Життєвий світ особистості: у межах і за межами буденності. — Київ : Либідь, 2013. — 376 с.

19. Черевичний С.В. Підходи до проблеми прийняття рішень в філософії та психології. Вісник національного університету оборони України. Зб-к. наук. праць. К. НУОУ. 2019. Вип. 2 (52). — 146–154 с.

20. Четверик-Бурчак А. Г. Механізми впливу емоційного інтелекту на успішність життєдіяльності особистості : канд. психол. наук : 19.00.01. Дніпропетровськ, 2015. 187 с.

21. Goleman, D. Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ. New York: Bantam Books, 2015.

22. Mayer, J. D., & Salovey, P. What Is Emotional Intelligence? In P. Salovey & D. Sluyter (Eds.), Emotional Development and Emotional Intelligence: Implications for Educators (pp. 3-31). New York: Basic Books, 2017.

23. Lopes, P. N., Salovey, P., & Straus, R. Emotional Intelligence, Personality, and the Perceived Quality of Social Relationships. *Personality and Individual Differences*, 35(3), 2013, 641-658.

24. Brackett, M. A., Rivers, S. E., & Salovey, P. Emotional Intelligence: Implications for Personal, Social, Academic, and Workplace Success. *Social and Personality Psychology Compass*, 5(1), 2011, 88-103.

25. Bar-On, R. The Bar-On Emotional Quotient Inventory (EQ-i): Rationale, Description and Summary of Psychometric Properties. In G. Geher (Ed.), *Measuring Emotional Intelligence: Common Ground and Controversy* (pp. 115-145). 2016. Hauppauge, NY: Nova Science Publishers.

26. Petrides, K. V., & Furnham, A. On the Dimensional Structure of Emotional Intelligence. *Personality and Individual Differences*, 29(2), 2020, 313-320.

27. Schutte, N. S., Malouff, J. M., Hall, L. E., Haggerty, D. J., Cooper, J. T., Golden, C. J., & Dornheim, L. Development and Validation of a Measure of Emotional Intelligence. *Personality and Individual Differences*, 25(2), 2018, 167-177.
28. Zeidner, M., Matthews, G., & Roberts, R. D. Emotional Intelligence in the Workplace: A Critical Review. *Applied Psychology*, 53(3), 2014, 371-399.
29. Brackett, M. A., & Mayer, J. D. Convergent, Discriminant, and Incremental Validity of Competing Measures of Emotional Intelligence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29(9), 2013, 1147-1158.
30. Salovey, P., & Mayer, J. D. Emotional Intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 2019, 185-211.
31. Joseph, D. L., & Newman, D. A. Emotional Intelligence: An Integrative Meta-Analysis and Cascading Model. *Journal of Applied Psychology*, 95(1), 2020, 54-78.
32. Mayer, J. D., Salovey, P., & Caruso, D. R. Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test (MSCEIT) User's Manual. Toronto, Canada: Multi-Health Systems. 2012.
33. Gignac, G. E., Palmer, B. R., Manocha, R., & Stough, C. An Examination of the Factor Structure of the Schutte Self-Report Emotional Intelligence (SSREI) Scale via Exploratory Structural Equation Modeling (ESEM). *Personality and Individual Differences*, 39(6), 2015, 1029-1042.
34. Salovey, P., Mayer, J. D., Goldman, S. L., Turvey, C., & Palfai, T. P. Emotional Attention, Clarity, and Repair: Exploring Emotional Intelligence Using the Trait Meta-Mood Scale. In J. W. Pennebaker (Ed.), *Emotion, Disclosure, and Health* (pp. 125-154). 2015. Washington, DC: American Psychological Association.
35. Di Fabio, A., & Kenny, M. E. Promoting Emotional Intelligence and Career Decision Making Among Italian High School Students. *Journal of Career Assessment*, 19(1), 2018, 21-34.
36. Côté, S., & Miners, C. T. Emotional Intelligence, Cognitive Intelligence, and Job Performance. *Administrative Science Quarterly*, 51(1), 2016, 1-28.
37. Saklofske, D. H., Austin, E. J., & Minski, P. S. Factor Structure and Validity of a Trait Emotional Intelligence Measure. *Personality and Individual Differences*, 34(4), 2018, 707-721.

38. Roberts, R. D., Zeidner, M., & Matthews, G. Does Emotional Intelligence Meet Traditional Standards for an Intelligence? Some New Data and Conclusions. *Emotion*, 1(3), 2012, 196-231.

39. Ashkanasy, N. M., & Daus, C. S. Rumors of the Death of Emotional Intelligence in Organizational Behavior are Vastly Exaggerated. *Journal of Organizational Behavior*, 26(4), 2015, 441-452.

40. Van Rooy, D. L., & Viswesvaran, C. Emotional Intelligence: A Meta-Analytic Investigation of Predictive Validity and Nomological Net. *Journal of Vocational Behavior*, 65(1), 2014, 71-95.

41. Mega, L. F., Gigerenzer, G., & Volz, K. G. . Do intuitive and deliberate judgments rely on two distinct neural systems? A case study in face processing. *Frontiers in Human Neuroscience*, 9, 2015 — 456 c.

42. Lieder, F., Griffiths, T. L., Huys, Q. J., & Goodman, N. D. The anchoring bias reflects rational use of cognitive resources. *Psychonomic Bulletin & Review*, 25(1), 2018, 322–349

43. Keren G., Schul Y. Two is not always better than one: A critical evaluation of two-system theories. *Perspectives on Psychological Science*, 2009, 500–533 c.

44. Kahneman, D., Slovik, S., & Tversky A. Decision making in uncertainty: rules and prejudices. Kharkov: Folio, 2015

45. Syngaivska, I., & Fedorets, S. To the question of defining management and style management. *Legal Bulletin of «KROK» University*, 29, 2017, 197-205 c.

46. Klein G., Jarosz A. A Naturalistic Study of Insight. *Journal of Cognitive Engineering and Decision Making*, Vol. 5(4). 2011, 335–351 c.

47. Osbeck, L. M. Direct apprehension and social cognition: Revising the concept of intuition. *Journal of Theoretical and Philosophical Psychology*, 21(2). 2011, 118-131 c.

48. Butko, M. P., Butko, I. M., Mashchenko, V. P. ta in. Teoriia pryiniattia rishen [Decision making theory], 2015

49. Czerlinski, J., Gigerenzer, G., & Goldstein, D. G. How good are simple heuristics? In G. Gigerenzer, P. Todd, and the ABC Research Group (eds.). *Simple Heuristics That Make Us Smart*. NY: Oxford University Press, 2000, 97-118 c.

50. Epstein, S. Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *American psychologist*, 2004, 709-724 c.

## ДОДАТКИ

### ДОДАТОК А.

#### Тест на рівень емоційного інтелекту Н. Голла

Методика призначена для виявлення здібності особистості розуміти відносини, що репрезентується в емоціях, і керувати своєю емоційною сферою на основі прийняття рішень. Вона складається з 30 тверджень і містить п'ять шкал:

- шкала 1 - "Емоційна обізнаність";
- шкала 2 - "Управління своїми емоціями" (емоційна відхідливість, емоційна нерігідність);
- шкала 3 - "Самотивація" (довільне керування своїми емоціями);
- шкала 4 - "Емпатія";
- шкала 5 - "Розпізнавання емоцій інших людей" (вміння впливати на емоційний стан інших).

До кожного твердження опитувані ставлять цифру в залежності від ступіню згоди з твердженням: повністю не згоден (-3 бали); в основному не згоден (-2 бали); частково не згоден (-1 бал); частково згоден (+1 бал); в основному згоден (+2 бали); повністю згоден (+3 бали).

Ключ: Шкала 1 - пункти 1, 2, 4, 17, 19, 25. Шкала 2 - пункти 3, 7, 8, 10, 18, 30. Шкала 3 - пункти 5, 6, 13, 14, 16, 22. Шкала 4 - пункти 9, 11, 20, 21, 23, 28. Шкала 5 - пункт 12, 15, 24, 26, 27, 29

#### Обробка та інтерпретація результатів

Рівні парціального емоційного інтелекту у відповідності зі знаком результатів: 14 і більше - високий; 8-13 - середній; 7 і менш - низький.

Інтегративний рівень емоційного інтелекту з урахуванням домінуючого знака визначається за такими кількісними показниками: 70 і більше - високий; 40-69 - середній; 39 і менше - низький.

## ДОДАТОК Б.

Модель DISC описує чотири типи особистості: домінуюча, впливова, постійна і відповідна. DISC називають номером один серед комерційних інструментів оцінки, її використовують понад 80% компаній зі списку Fortune Global.

Цей тест складається з 19 груп характеристик по 4 в кожній з них. Відповідати потрібно чесно і спонтанно (не витрачаючи багато часу на роздуми). На тест дається 5-10 хвилин. Біля кожного твердження опитуваний ставить цифру, яка найбільше відповідає його самовідчуттю:

- 0 - зовсім не про мене;
- 1 - дещо описує мене;
- 2 - в загальному описує мене;
- 3 - дуже точно описує мене.

Конкретний розподіл балів на тесті особистості DISC є свідченням унікальної особистості. Найвищий бал буде пріоритетним фактором особистості опитуваного.

## ДОДАТОК В.

Rational Experiential Inventory (REI) - це психометричний інструмент, призначений для вимірювання когнітивно-емоційного стилю людини у процесі прийняття рішень. Він був розроблений для надання комплексної оцінки стилю прийняття рішень людини шляхом вивчення різноманітних когнітивних, емоційних та поведінкових чинників.

REI використовується для оцінки стилю прийняття рішень особи з метою зрозуміти, як вони ймовірно будуть приймати рішення в певних ситуаціях. Це може допомогти організаціям та особам виявити потенційні напрями удосконалення чи розвитку в процесі прийняття рішень.

До кожного з тверджень є 5 варіантів відповідей. Потрібно обирати ту, що найбільше відповідає самовідчуттю опитуваного:

- повністю невірно;
- частково невірно;
- нейтрально;
- частково вірно;
- повністю вірно.

Опитуваний ставить від 1 до 5 (де “1” - повністю невірно, а “5” - повністю вірно). На основі власного самовідчуття опитуваний обирає відповідну кількість балів на кожне з тверджень.