

УДК 159.9. 316.6 (159.947.24 +17.022.1)

Л.В. ПАПШЕВА

Педагогический институт Саратовского государственного университета
E-mail: lvp64@mail.ru

Е.А. ГРИЩЕНКО

Детский центр «Теремок», г. Саратов
E-mail: ourtime@mail.ru

Личностные детерминанты процесса принятия решения в ситуации морально-нравственного выбора

В статье рассматривается процесс влияния личностных детерминант (сформировавшиеся мотивы, ценностные ориентации и потребности) на принятие решения в ситуации морально-нравственного выбора. Описываются выявленные различия в принятии морально значимых решений, зависящие от особенностей личностных детерминант.

Ключевые слова: личностные детерминанты, процесс принятия решения, морально-нравственные ценности.

L.V. PAPSHEVA, E.A. GRISCHENKO

Personal Determinants of Decision-Making Process in a Situation of Moral Choice

The process of influence of personal determinant (the generated motives, valuable orientations and requirements) on decision-making in a situation of moral choice is considered in the article. The revealed distinctions in acceptance of morally significant decisions from features of personal determinants are described.

Key words: personal determinant, decision-making process, moral values.

Проблема принятия решения, его сущности и детерминированности в различных жизненных ситуациях является актуальным и значимым направлением в современной психологической науке. Процесс принятия решения понимается как этап волевого акта, связанный с выбором цели и способа действия. Это продуктивный процесс, который предполагает появление новых целей, оценок, мотивов, установок, смыслов. Исследование волевых актов связано в отечественной психологии с именами Л.С. Выготского, А.Р. Лурия, А.В. Запорожца, Д.Н. Узнадзе и др. Как указывал П.К. Анохин, принятие решения участвует в объективном процессе формирования системы, критическом процессе, благодаря которому афферентная оценка всех условий завершается доступным исследованием механизмом¹. В исследованиях мышления этапы принятия решений рассматриваются как представление в регуляции любых интеллектуальных стратегий, где субъектом определяется выбор между разными гипотезами и направлениями обследования ситуации, элементами возможных вариантов ответов или между разными ответами. Если рассматривать влияние волевой регуляции на процесс принятия решения, можно отметить, что акты принятия решений в психоло-

гии воли обычно представляются этапами, а не самостоятельными видами активности субъекта решения. Однако очевидно, что волевой контроль чаще всего сопровождает процесс выбора решения².

В ракурсе социальной психологии интересен подход С. Плауса, по мнению которого принятие решения — когнитивный процесс разрешения человеком жизненной ситуации, причем большое влияние на этот процесс оказывают социальные стереотипы поведения и механизмы мышления, сформированные в процессе взаимодействия человека и общества³. Разработано множество моделей и предположений на тему: «По какому принципу человек принимает решение», однако все они в основном носят ситуативный характер и могут рассматриваться как частные случаи. Однако сам процесс может конструироваться по следующей схеме: восприятие, прием и обработка афферентной информации, образование, формирование поля выбора (набор возможных вариантов), сравнительная оценка альтернативных действий в целях осуществления рационального выбора, собственно выбор — кульминация решения проблемы. А с точки зрения информационного подхода (Г. Саймона): поиск информации, поиск и нахождение вариантов,

выбор лучшего. В классификации Г. Саймона принятие решения сводится к обработке информации и рациональному поиску подходящего варианта, и такая картина была бы идеальной. На самом деле, на человека одновременно действует несколько внешних факторов и множество внутренних, и неясно, что вкладывается в понятие «лучшее» — наиболее приемлемое и выгодное для человека или предполагаемое рациональное разрешение ситуации.

Согласно теории познания К. Поппера, решение проблем выглядит следующим образом: все люди решают проблемы. Проблемы существуют объективно. По каждой проблеме можно, в принципе, построить бесконечное число гипотез. Проблема решается путем их исключения, методом проб и ошибок, т.е. в ходе активного экспериментирования. Человек не знает заранее, какие гипотезы верны, а какие ошибочны. Неудачные либо устраняются, либо корректируются, и цикл познания начинается вновь⁴.

Принятие решения как психологический процесс не может быть оторвано от личности, которая его совершает. Очевидно, что сложно проследить все личностные образования, которые так или иначе влияют на то, какое решение примет человек, но в любом случае существуют такие компоненты структуры личности, которые помогают нам принять решение, собирая воедино весь наш опыт, привычные модели поведения. Такие структуры мы называем детерминантами личности. Они являются совокупностью условий, факторов, предпосылок, свойств, определяющих средств становления и функционирования личности. Кроме того, они имеют системное строение, включают не только причины, но также внешние и внутренние факторы, общие и специальные предпосылки, опосредующие звенья. Все детерминанты находятся в некоем взаимодействии, влияют друг на друга, и все вместе формируют единую структуру⁵. Такими детерминантами мы считаем потребности, мотивы, ценностные ориентации личности. Потребности, в свою очередь, рассматриваются тоже как детерминанты, так как они отражают то, в чем в данный момент нуждается человек. Так, З. Фрейд понимал под потребностями влечения человека к определенному объекту, Г. Холл — «драйвы». К последним можно отнести представления В.С. Магуна о потребностях как отсутстви-

ях блага и Д.А. Леонтьева — как отношении между личностью и окружающим миром. Отсутствие блага, по мнению Е.П. Ильина, влечение, нехватка чего-либо, безусловно, будет направлять действие личности, причинно обуславливать его поведение⁶.

Понимание мотивов как побудителей к активности также не вызывает сомнения, ведь, поняв мотив, мы можем одновременно ответить на несколько вопросов: «зачем», «для чего», «почему», «отчего человек ведет себя именно так, а не иначе». В целом, все психологические определения сходны в одном — что под мотивом подразумеваются побуждение, причина поведения или поступка. Различные теории мотивации рассматривают мотив как побуждение к активности, как диспозиции личности, личностные свойства. Мотивация — это внутренняя детерминация поведения и деятельности, которая, конечно, может быть обусловлена и внешними раздражителями, окружающей человека средой. Но внешняя среда воздействует на человека физически, в то время как мотивация — процесс психический, преобразовывающий внешние воздействия во внутреннее побуждение.

Система ценностей человека занимает важное место в структуре личности. Ценностные ориентации как система предпочтений образованы иерархией преобладающих ценностей. Под ценностями, по мнению Р.С. Немова, нельзя понимать личностный вариант ценностного инварианта общества, если под вариантом понимать более ограниченный список ценностей или их иную иерархическую организацию. Ценности можно рассматривать как элементы или явления жизни общества, анализируя с точки зрения того социального значения, которое им придается обществом в целом или социальной группой⁷. Мы можем предполагать, что мотивы, потребности, ценности детерминируют проявления личности. Тогда не вызывает сомнения, что обозначенные структуры влияют и на процесс принятия решения, однако пока не совсем ясно, каким образом и в какой мере выражено это влияние.

Изучив преобладающие детерминанты личности, мы поставили задачу — проследить, как от них зависит решение, которое примет человек в той или иной ситуации, или этой связи нет и мотивационно-потребностная составляющая не оказывает влияния на то, какое решение примет человек. В исследовании

приняли участие 75 испытуемых в возрасте от 18 до 20 лет, студенты 2-го курса Педагогического института Саратовского государственного университета (44 человека), студенты 2-го курса Саратовской государственной академии права (31 человек). Для изучения особенностей личностных детерминант были использованы 4 социально-психологические методики, направленные на изучение социально-психологических особенностей личности: потребностных предпочтений, структуры ценностных ориентаций, преобладающих мотивов поведения, тенденций семейных отношений. Для изучения особенностей принятия решения в ситуации морально-нравственного выбора был выбран опросник «Дилеммы Колберга», целью которого было определение произведенного выбора в ситуации дилеммы, прослеживание основных тенденций и склонностей к принятию решения. Для уточнения полученных данных была использована методика «Прогнозированное ожидание», целью которой является изучение общих тенденций выбора в ситуации моральной дилеммы.

В результате количественной обработки и качественной интерпретации результатов тестирования нами были выявлены особенности влияния личностных детерминант на процесс принятия решения. Обработка результатов эмпирического исследования осуществлялась методами математической статистики, корреляционный анализ выполнен с помощью метода линейной корреляции Спирмена.

Для того чтобы выяснить основные тенденции принятия решения в ситуации выбора, группа испытуемых была разделена на две подгруппы. Основанием деления послужило обнаружение общей склонности в ответах (преобладание ценностей человеческой жизни и соблюдения закона). Рассмотрев показатели ответов, было замечено, что первая подгруппа, отвечая на вопросы дилемм, давала социально одобряемые, более гуманные ответы, при этом акцент делался на должностовании. Интересно, что испытуемыми данной подгруппы выбирались ответы, отражающие преобладание моральных приоритетов над законодательными. Можно предположить, что при принятии решения в ситуации морально-нравственного выбора представители этой подгруппы отдадут предпочтение варианту, наиболее приближенному к морально-нравственной категории

бытия, однако это особо будет проявляться, когда дело касается семейных или дружеских отношений, в иных ситуациях, скорее всего, возникнут противоречивые выборы. Закон при этом не является ведущим побудителем.

Вторая подгруппа отличается не только величиной показателей выборов, но и преобладающими их тенденциями. При анализе различий было обнаружено, что испытуемые второй подгруппы склонны делать выбор в пользу ответов «самосохранения», принимая решения, которые сохранят личное положение испытуемого. Возможно, это говорит о желании избегания неприятностей, в то же время такие выборы отражают тенденции к сохранению своего положения и низкой потребности в проявлении потребности в справедливости. Делая выбор в ситуации семейных отношений, испытуемые, однако, пытались совместить позицию избегания и позицию сохранения морального состояния собственного ребенка. Нужно отметить, что, объясняя свой выбор, испытуемые ссылались на то, что «так бы сделал каждый», «так быстрее и проще». Анализ ответов, полученных на вопросы дилемм Колберга, показал ярко выраженную склонность к законодательно детерминированным выборам, причем на данное решение не могут повлиять дружеские и родственные отношения. В целом, выборы второй подгруппы можно охарактеризовать как ориентированные на соблюдение закона, сохранение собственного социального и личного благополучия, при этом склонность к морально-нравственной направленности не выражена. Если характеризовать уровень моральной зрелости согласно периодизации Л. Колберга, можно говорить, что «группа» находится на конвенциональной стадии.

Таким образом, были обнаружены отличия в двух группах испытуемых: испытуемые первой склонны к выбору ответов, ориентированных на морально-нравственные нормы, эта позиция достаточно нетвердая и неоднозначная, выраженная в отношениях с близким окружением, вторая же группа ориентирована на требования закона и сохранение собственного благополучия.

Переходя к анализу личностных детерминант, остановимся на некоторых фактах, которые выяснились в результате исследования. Для начала отметим особенности, обнаруженные в процессе обработки полученных результатов.

В процессе анализа результатов теста «Шкала семейных ориентаций» обнаружено видимое отличие: в первой подгруппе, по сравнению со второй, значительно более выражены показатели по шкалам: сплоченность, интеллектуально-культурная ориентация, морально-нравственный аспект, организация, что может свидетельствовать о том, что в семьях с преобладанием данных ориентаций существует выбор, основанный на морально-нравственных ценностях. Возможно также, что интеллектуально акцентированные семьи ориентированы на общечеловеческие ценности и, соответственно, дети проецируют установки своей семьи.

Низкий уровень по шкале контроля и независимости может свидетельствовать, что при сниженном контроле и ориентации на независимость, при выраженной сплоченности моральные доминанты проявляются чаще.

Во второй подгруппе повышенные значения по шкалам: конфликт, организация и сплоченность позволяют предположить, что в семьях с подобной ориентацией преобладают авторитарные компоненты и иные ценности, нежели в семьях большинства испытуемых первой подгруппы.

Если анализировать различия показателей по тесту мотивационной структуры личности, обнаруживается значительное преобладание в обеих подгруппах мотивов общения и творческой активности, что напрямую не связано с исследуемой темой предложенных ситуаций. Однако во второй подгруппе, по сравнению с первой, выражены и мотивы социального статуса и социальной полезности. Мотив социального статуса, предположительно, может согласовываться с ответами на вопросы первых дилемм, однако мы не можем сделать окончательный вывод о влиянии этого мотива на сделанные ситуационные выборы, так как второй преобладающий мотив — социальной полезности — несколько противоречит этой зависимости.

Если говорить о различиях в ценностной сфере, здесь можно отметить, что для первой подгруппы важно преобладание в списке терминальных ценностей: здоровья, любви, счастливой семейной жизни. Во второй же подгруппе выражено предпочтение таких ценностей, как здоровье, продуктивная жизнь, свобода.

Для того чтобы посмотреть, с чем связано различие на личностном уровне между

подгруппами испытуемых, мы провели корреляционный анализ; выявленные связи, зависимости и различия мы рассматриваем как особенности и факторы, влияющие на принятое решение.

Корреляционный анализ между потребностями, мотивами, ценностями личности и структурой семейных ориентаций в *первой подгруппе* показал, что сплоченность семейной системы связана у представителей этой группы с конфликтностью, кроме того, с ней же связана организация семьи. Это может говорить о преобладании негативного отношения к организации в семейной системе. Взаимосвязь экспрессивности в семейных отношениях с независимостью также служит показателем стремления к независимости от организации в семейных отношениях. Кроме того, вопросы конфликтности семейных отношений отрицательно влияют у испытуемых и на построение отношений с людьми и на потребность в обеспечении материального положения. Таким образом, можно предположить, что семейные конфликты вызывают у представителей первой подгруппы сложности с межличностным общением и стремлением к улучшению материального положения. Выражение стремления к независимости видно из обратной взаимосвязи независимости и потребности развивать свои силы, улучшения своего положения.

Ориентация на достижения успеха в семье прямо связана с потребностью зарабатывать на жизнь и обеспечить себе положение, однако жизнерадостность, напротив, противопоставляется ориентации на достижение успеха как семейной ориентации.

Интеллектуально-культурная ориентация семейного окружения, впрочем, влияет, как показывают результаты, на морально-нравственный аспект семейных ориентаций и взаимосвязана с организацией, это также может говорить о некоем отторжении семейной организации. Все взаимосвязи показателя интеллектуально-культурная ориентация семейных отношений говорят о том, что морально-нравственные ценности связаны у испытуемых с развитым интеллектом, что может повлиять и на уровень материального благополучия.

Мотив жизнеобеспечения взаимосвязан с обретением социального статуса, расширяет возможности общения и актуализирует ценность покупки вещей. Однако материальный

аспект жизни, увеличиваясь, подавляет душевный компонент, что отражено в обратной связи мотива жизнеобеспечения и ценности красоты природы и искусства. Сравнивая показатели корреляции фактора достижения социального статуса (как мотива) с другими, мы видим, что он взаимосвязан с воспитанностью и общением, однако противопоставлен понятию чуткости, то есть имеет место разделение материального (статусного) и духовного (общечеловеческого).

Проводя корреляционный анализ между потребностями, мотивами, ценностями личности и структурой семейных ориентаций во второй подгруппе, нужно сказать, что в ней выявлено больше корреляционных — значимых связей.

Анализируя семейные ориентации, мы видим, что сплоченность семьи в представлениях испытуемых связана с конфликтами, но ориентир семейной сплоченности положительно коррелирует с проявлением познавательного интереса, независимостью, но влияет на воспитанность и здоровье обратно пропорционально. Можно сказать, что семейная организация как бы настраивает личность на деятельность.

Говоря о проявлении экспрессивности в семейных ориентирах, необходимо отметить ее влияние на социальное положение испытуемых, ценности продуктивности жизни, но при этом любовь выносится за рамки эмоционального выплеска.

Потребность в независимости, которая в целом связана с проявлением твердой воли, да и само понятие независимости трактуется как волевое, ответственное решение. Вопросы воли проявляются и при рассмотрении такого семейного ориентира, как ориентация на достижение: здесь взаимосвязаны потребности и мотивы самореализации и активности, на что, вероятно, нужно затратить много волевых усилий. Интеллектуальный же ориентир, в свою очередь, ассоциируется с мотивом общественного признания. Причем морально-нравственные ценности семьи положительно коррелируют с терпимостью, т.е. для того чтобы принять моральные ценности, нужно проявить терпимость. В завершение рассмотрения вопросов взаимосвязи сфер семейных ориентиров с личностными детерминантами нужно отметить, что вопрос организации в обеих подгруппах актуален, но во второй воспринимается как благо, как не-

что, приводящее к самосохранению, однако высокий контроль снижает образованность. Следовательно, контроль и организация в семейной системе влияют на морально-нравственные ценности и требуют терпимости.

Мотивы комфорта тесно связаны с общением и материальным благополучием. Причем для ощущения комфорта необходимо все большее обеспечение материального положения. Актуальным для второй подгруппы является вопрос достижения успеха, он тесно связан с необходимостью проявления активности, как общей, так и творческой, а на любовь влияет в обратной зависимости. Таким образом, существует тенденция к разграничению таких компонент, как социальное, материальное благополучие и ценности любви. Однако взаимосвязь хороших взаимоотношений с окружающими и творчества может говорить о позитивной, творческой направленности в межличностных отношениях.

В данной подгруппе потребность в самореализации является значимой, но вызывает достаточно высокий уровень тревоги, так как зависима от потребности в избегании неприятностей, т.е. повышение потребности в достижении желаемого результата повышает уровень избегания неприятностей, и тогда личность направлена уже не на самореализацию, а на избегание неприятностей.

Таким образом, исходя из проведенного исследования и полученных в ходе него результатов, было выявлено, что испытуемые первой подгруппы, которые склонны при принятии решения делать выбор в пользу ценностей жизни (предпочтение отдается жизни и судьбе значимого человека), в пользу морально значимых решений, имеют следующие особенности личностных детерминант:

- 1) морально-нравственные семейные ориентиры жизни взаимосвязаны с интеллектуальными и организационными, что может говорить о влиянии контроля извне на возникновение морально-нравственных ориентиров;

- 2) велика потребность в независимости, которая, однако, имеет инфантильный оттенок и, преобладавая, может заменить саморазвитие;

- 3) интеллектуальные ориентиры и проявления влияют на достижение материального благополучия, жизнеобеспечения;

- 4) в свою очередь, материальное обеспечение и достижение определенного со-

циального статуса уменьшают ценность и потребность в установлении межличностных отношений, проявлении чувств и эмоций, но повышают мотив избегания неприятностей (тревожно окрашено);

5) материальное обеспечение и жизнерадостность находятся в обратно пропорциональной зависимости.

Особенности личностных детерминант свидетельствуют, что морально-нравственная ориентация соотносится с уровнем интеллектуальной и культурной развитости. Интеллектуальная же развитость, в свою очередь, влияет на творческое развитие и материальное благополучие. Однако построение межличностных отношений и понимания находится в обратной зависимости от потребностей и мотивов материального благополучия. Таким образом, мы можем сказать, что существует разделение (борьба) между потребностями и мотивами материальной и социальной успешности и стремлением к налаживанию межличностных отношений, но ценность активной деятельной жизни проявляется именно при преобладании потребности иметь теплые отношения с людьми.

Если говорить о результатах второй подгруппы, в которой при принятии решения преобладают выборы безопасности собственной личности, главенства закона над общечеловеческими ценностями, нужно отметить следующие особенности:

1) организованность и контроль в семейной системе воспринимаются испытуемыми как условие обеспечения безопасности, мотиватор деятельности, хотя и вызывает конфликтные противоречия;

2) для принятия морально-нравственных ориентиров в жизни требуется проявление большой терпимости, твердой воли и контроля извне;

3) независимость от семейной системы ассоциируется с волевым решением, которое угрожает появлением дополнительных жизненных проблем;

4) мотивы материального обеспечения соотносятся с потребностями в повышении интеллектуального и профессионального уровня, но связаны с избеганием неудач. Повышается уровень личностной тревожности;

5) межличностные отношения и, в частности, ценность «любовь» отрицательно связаны с нарастанием материального обеспечения и обретением социального статуса,

кроме того, они не приносят жизнерадостности, которая ассоциируется с материальными благами;

6) вопросы твердого волевого регулирования эмоций и потребностей, терпимости и долженствования относятся к низкому уровню жизненной мудрости;

7) потребность в избегании неудач связана со всеми аспектами жизненной активности, особенно с профессиональным самоопределением и самореализацией.

Таким образом, мы можем говорить о том, что акцентирование на нормах закона и отвержение морально-нравственных дилемм и выборов связано с потребностью в защите и избеганием неудач. При преобладании таких мотивов и потребностей (сохранения собственной безопасности, комфорта и благополучия) невозможно задумываться о значимости человеческой жизни как ценности. Морально-нравственная модель жизни связывается испытуемыми с волевым регулированием и терпимостью. Кроме того, выявлено значение семейной организации в вопросах выбора жизненной позиции, что, вероятно, свидетельствует о потребности в защите и снятии ответственности. Однако стремление к достижению социального статуса и материального обеспечения вкупе с потребностью в избегании неудач могут сформировать ошибочные ожидания относительно достижения успеха через избегание. Сравнение результатов трех тестов показывает большую общественную направленность испытуемых первой подгруппы и направленность на статусную и материальную компоненты с преобладанием потребности в успешности.

Обобщая вышеизложенное, можно констатировать, что люди, обладающие большей склонностью к проявлению морально-нравственных моделей выборов, касающихся только семейного окружения, в системе личностных детерминант проявляют мотивы творчества и общения, потребности иметь теплые отношения с людьми и быть понятыми ими, потребности в материальном благополучии, придают значение ценностям здоровья, счастливой семейной жизни и активной деятельной жизни. При этом важным является интеллектуально-культурный уровень. Материальное обеспечение и статусность важны, однако они не коррелируют с ценностью жизнерадостности и взаимопонимания.

В свою очередь, люди, избирающие своим ориентиром закон и его нормы, реже выбирают такую ценность как значимость человеческой жизни. В структуре их детерминант преобладают мотивы достижения определенного социального статуса и социальной полезности, потребности в повышении уровня мастерства, обеспечении материальных благ и избегании неприятностей. Кроме того,

у них существует четкая потребность в безопасности и сохранении организованной семейной системы, которая служит побудителем к необходимой активности. Потребность в безопасности и самосохранении может резко повлиять на принятие решения относительно жизни другого человека, так как страх — это естественный защитный механизм не только психики, но и организма в целом.

Примечания

¹ См.: Анохин П.К. Избранные труды: Философские аспекты теории функциональной системы. М., 1978. С. 156.

² См.: Психология принятия решений и психологические модели риска: учеб. пособие для вузов. М., 2003.

³ См.: Плаус С. Психология оценки и принятия решений / пер. с англ. М., 1998.

⁴ См.: Поппер К. Предположения и опровержения: Рост научного знания / пер. с англ. А.Л. Никифорова, Г.А. Новичковой. М., 2004.

⁵ См.: Шамионов Р.М., Голованова А.А. Социальная психология личности: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений. Саратов, 2006.

⁶ См.: Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб., 2006.

⁷ См.: Немов Р.С. Психология: словарь-справочник: в 2 ч. М., 2003. Ч. 2.