

АПРОБАЦИЯ ОПРОСНИКА «ТЕНДЕНЦИИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ» НА РУССКОЯЗЫЧНОЙ ВЫБОРКЕ

А.Ю. РАЗВАЛЯЕВА*,
МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия,
annraz@rambler.ru

Представлены результаты апробации опросника «Тенденции в принятии решений» (*The Decision Making Tendencies Inventory*) на русскоязычной выборке ($N=423$; $M_{\text{возр.}} = 25,01$; $SD = 9,63$). Рассматривается развитие теории удовлетворенности Г. Саймона в современных исследованиях принятия решений. Конфирматорный факторный анализ подтвердил теоретическую трехфакторную структуру опросника. Описаны связи шкал максимизации, минимизации и сатисфизации (стремления к удовлетворенности) с личностными шкалами принятия решений, возрастом и уровнем образования/сложностью обучения. В данном исследовании показано, что максимизация и сатисфизация являются близкими тенденциями, применяемыми при принятии важных решений, сопряженных с усилиями и затратами ресурсов (например, времени), в то время как минимизация связана с отказом от усилий и от знания, избеганием решений и интолерантностью к неопределенности. Результаты исследования позволяют предположить, что развитие сатисфизации требует наличия среды, предъявляющей большие требования к интеллектуальным возможностям человека, каковой является обучение в высшем учебном заведении.

Для цитаты:

Разваляева А.Ю. Апробация опросника «Тенденции в принятии решений» на русскоязычной выборке // Консультативная психология и психотерапия. 2018. Т. 26. № 3. С. 146—163. doi: 10.17759/cpp.2018260308

* Разваляева Анна Юрьевна, аспирант, кафедра общей психологии, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия, e-mail: annraz@rambler.ru

Ключевые слова: ДМТИ, максимизация, минимизация, стремление к удовлетворенности (сатисфизация), принятие решений.

Человек в ситуации неопределенности. В наше время остро ставится вопрос о возрастании неопределенности во всех сферах деятельности человека. Специалисты все чаще сталкиваются с «нетипичными» задачами, в основе которых лежит неопределенность — с неполными или противоречивыми исходными данными, требующими вероятностного решения, с неопределенными вопросами [12]. Встают следующие вопросы: как справляться с неопределенностью и оборачивать ее себе на пользу? Какие теории и стратегии прогнозирования рисков нужно применять (математическое моделирование или использование эвристик, защита от уязвимостей или построение «антихрупких» систем)? Можно ли диагностировать психологические черты или когнитивные способности людей, лучше всего справляющихся с неопределенностью?

Введение такого психологического конструкта, как толерантность к неопределенности, позволяет выявлять индивидуальные различия в аспектах отношения к неопределенности и их связи с компонентами интеллектуально-личностного потенциала: например, толерантность к неопределенности на разных выборках коррелирует с креативностью, эмоциональным интеллектом, интуитивным стилем, а интолерантность отрицательно связана с интеллектом и успеваемостью [6]. Клинико-психологические исследования показали, что интолерантность к неопределенности оборачивается для личности субъективным неблагополучием, конформизмом и зависимостью от других, негативным аффектом и применением примитивных психологических защит [11]. Говоря об истоках непереносимости неопределенности, которая воспринимается как всеобъемлющий хаос и вызывает сильную тревогу, Дорис Броверс выдвигает гипотезу о травматических событиях, которые ведут к ригидности и неподатливости изменениям в межличностных отношениях, а также личностным и когнитивным нарушениям (черно-белое мышление, генерализация и катастрофизация) [13].

Одним из способов продуктивной работы с неопределенностью становится наделение ее позитивным смыслом — как культурного орудия, вносящего вариативность в общество и дающего человеку свободу самосозидания [1]. Важно учесть, что человек в ситуации неопределенности проявляет не характерологические свойства, но совершает усилия по преодолению неопределенности, которые выражаются в психологических новообразованиях, что требует разработки новых диагностических инструментов [5; 6]. С усилиями в принятии решений напрямую связаны тенденции, выдвигающиеся в теории сатисфизации — максимизация, минимизация и сатисфизация.

Теория сатисфизации. Историческое развитие теорий принятия решения двигалось от нормативных моделей к описательным, от представлений об «идеальном» субъекте принятия решений, располагающем неограниченными ресурсами (знаниями, временем, возможностями сравнивать альтернативы), к описанию стратегий принятия решений, применяющихся реальными людьми, с учетом их когнитивных и личностных особенностей, обусловленных их индивидуальными траекториями развития (например, выбором профессии), спецификой их образа мира [2; 5; 10]. Современные психологические теории основываются на принципе множественной системной детерминации и процессуальности, когда психологические факторы принятия решений образуют динамические регулятивные системы, способные к перестройке своей структуры с выходом на ведущий уровень разных процессов. Другим важным аспектом является представление об интеллектуально-личностных усилиях в принятии решений, с помощью которых преодолеваются субъективные ограничения и приобретаются новые свойства [5; 6].

Одной из дескриптивных моделей принятия решений является теория удовлетворенности Герберта Саймона. В отличие от экономических теорий рационального выбора (например, теории фон Неймана и Моргенштерна), Саймон учитывает ограниченность когнитивных ресурсов, из-за которой становится невозможным полный перебор альтернатив для поиска наилучшей, с точки зрения выбранного критерия. Реальный человек не способен абсолютно точно следовать тенденции к максимизации (т. е., бескомпромиссно искать наилучший вариант решения из всех альтернатив), он обладает «ограниченной рациональностью» и прекращает поиск при первом же возникновении желательной альтернативы. Таким образом, стремление к удовлетворенности, сатисфизация (*satisficing*), понимается как универсальная тенденция, реализующаяся при принятии решений [2; 24].

Развивая теорию Саймона, Барри Шварц с коллегами рассматривают тенденцию к сатисфизации или максимизации как личностные черты, подверженные индивидуальным различиям. Максимизация и сатисфизация — два полюса единой шкалы, они не могут быть одновременно сильно выраженными. Актуализация тенденции к максимизации или сатисфизации особенно отчетливо происходит в ситуациях, когда альтернатив слишком много: с одной стороны, повышается когнитивная нагрузка, с другой — возникает феномен избегания возможного разочарования [24]. В своих научных работах и популярно-психологической книге «Парадокс выбора» Шварц настаивает на том, что сатисфизация является наилучшим, наиболее оптимальным способом принятия решений, защищающим от негативных последствий столкновения с множеством альтернатив. Максимизация же связана с множеством не-

благоприятных психологических черт: недостатком удовлетворенности, оптимизма, счастья, низкой самооценкой, чувством разочарованности в принимаемых решениях, нейротизмом, депрессией и перфекционизмом [24]. Немногие положительные корреляты тщательного отбора альтернатив — например, более высокая заработная плата — также оказываются связаны с неудовлетворенностью, переживанием негативных эмоций и завышенными ожиданиями [16].

Взгляды Шварца на максимизацию оспариваются. Так, несмотря на одномерность теоретического конструкта, эмпирические исследования максимизации выявляют ее многомерную структуру, например, трехфакторную: поиск альтернатив, трудности в принятии решения, высокие стандарты. Эти шкалы по-разному связаны с личностными переменными, и наиболее благоприятными являются связи для шкалы высоких стандартов — она связана с перфекционизмом и потребностью в познании, но не с разочарованием и депрессией [21]. Выдвигается предположение о том, что шкала трудностей в принятии решений является независимым от максимизации конструктом [17]. Далия Диаб с коллегами указывают на наличие в опроснике Шварца вопросов, не связанных с достижением целей (например, с фантазированием об альтернативах). Они конструируют свою шкалу максимизации, которая демонстрирует связь только с разочарованностью, но не с другими неблагоприятными характеристиками, и предполагают, что опросник Шварца измеряет более общее психологическое свойство, включающее избегание и эмоциональную нестабильность, что противоречит определению максимизации. Сатисфизация определяется ими как снижение требований к цели/выбору [15]. Сатисфизация, понимаемая Шварцем как нижний полюс на шкале максимизации, выделяется другими исследователями в отдельную шкалу [19; 25].

Отвечая на критику, Н. Чик и Б. Шварц предложили двухкомпонентную модель максимизации. Ее компоненты — максимизация, связанная с целью (высокие требования), и максимизация, связанная со стратегиями (поиск альтернатив). Сатисфизация и максимизация схожи (возможно, идентичны) по первому компоненту, но кардинально различаются по второму [14].

Ввиду неоднозначных представлений о максимизации и сатисфизации как тенденциях принятия решений, их связи с личностными характеристиками принятия решений различаются. С одной стороны, максимизация связана с непродуктивными стратегиями принятия решений, зависимостью от мнения других, избеганием как копинг-стратегией и избеганием неопределенности при принятии решений [18; 22]. С другой стороны, в исследованиях показана связь максимизации с потребностью в познании, стремлением к упорядоченности, внутренней мотивацией

(*intrinsic motivation*) — чертой, связанной с получением удовлетворения от процесса работы, и усилиями, вкладываемыми в работу [17; 18]. Неоднозначные результаты — как значимые отрицательные (с трудностями в принятии решений как компонентом максимизации), так и значимые положительные — дают связи с самоэффективностью [17; 25]. Несмотря на гипотезу о том, что люди, затрачивающие усилия на сравнение альтернатив, плохо планируют время [24], максимизация связана с нацеленностью на будущее и хорошими математическими способностями [20]. Трудности в принятии решений коррелируют с аналитическим стилем принятия решений [25]. В задачах на выбор максимизация связывается с худшим принятием решений: в частности, в Айовской игровой задаче респонденты, склонные к максимизации, выигрывают меньше, что может быть обусловлено их склонностью делать больше выборов, даже сопряженных с риском [23]. Характеристики респондентов, использующих сатисфизацию, более однозначны: самоэффективность, аналитический стиль, удовлетворенность решениями [24; 25].

Характеристика апробируемого опросника

Для апробации нами был выбран опросник «Тенденции в принятии решений» Рафаэлы Мисурака и коллег [19]. Выбор опросника был обусловлен, с одной стороны, его хорошими психометрическими характеристиками, с другой — его нацеленностью на измерение разных тенденций в принятии решений в разных жизненных областях.

Содержание опросника основывается на трех тенденциях в принятии решений: максимизации, минимизации и сатисфизации, каждая из которых применялась в трех областях — при принятии профессиональных/учебных решений, в потребительском поведении (выбор товаров/услуг) и в обобщенном контексте. Однако ожидаемая трехфакторная структура не подтвердилась: было выявлено шесть факторов, по два на каждую из тенденций. Прояснение содержания данных факторов проводилось с помощью корреляционного анализа со шкалами Большой пятерки, удовлетворенности жизнью и самооценки и показало, что тенденции имеют несколько разных аспектов: уверенная или боязливая максимизация, более или менее амбициозная сатисфизация, ленивая или экономная минимизация. В окончательный опросник входят 29 пунктов, он показал хорошие психометрические показатели и позволил подтвердить гипотезу о независимости тенденций в принятии решений от области, в которой совершается выбор.

Целями исследования выступили апробация и установление факторной структуры опросника на русскоязычной выборке, а также проверка связей тенденций в принятии решений с личностными переменными.

Метод

Выборка. Выборка для апробации опросника составила 423 человека ($M_{\text{возр.}} = 25,01$; $SD = 9,63$), из них 145 респондентов — мужского пола. 285 респондентов являются студентами, получающими первое высшее образование (186 учащихся психологических факультетов московских вузов, 33 — медицинских, 38 — технических специальностей, 20 — гуманитарных специальностей), 111 — респонденты с высшим образованием, которые работают и/или получают дополнительное образование, 27 — работающие респонденты со средним и средним специальным образованием.

При проведении конфирматорного факторного анализа группа со средним или средним специальным образованием была исключена из анализа в силу того, что большая часть пунктов опросника направлена на принятие решений, связанных с интеллектуальной деятельностью.

Методики. При апробации опросника «Тенденции в принятии решений» мы исключили вопросы, связанные с областью потребительских решений (кроме двух, касающихся просмотра телевизионных передач и прослушивания радио, что может при определенных условиях рассматриваться как интеллектуальная деятельность), и составили 9 новых вопросов, связанных с рабочей/академической областью. Таким образом, в апробируемый опросник вошли 27 пунктов, оцениваемых респондентами по 7-балльной шкале Лайкерта (от 1 — «абсолютно не согласен» до 7 — «полностью согласен»).

Для проверки конвергентной валидности был использован ряд опросников, связанных с тематикой принятия решений. Выбор методик был обусловлен теоретической обоснованностью измеряемых ими конструктов как личностных факторов, опосредующих принятие решений.

Опросник Личностных факторов риска (ЛФР). Содержит 21 пункт, респондент отмечает свое согласие по трехбалльной шкале. Шкалы: готовность к риску (в принятии решений) и рациональность [2].

Опросник Эпстайна «Интуитивный-опытный». Состоит из 38 пунктов. Шкалы: использование интуиции, интуитивная способность, использование рациональности, способность к рациональным решениям [7].

Новый опросник толерантности к неопределенности (НТН). Содержит 33 пункта, составляющих 3 шкалы: толерантность к неопределенности (ТН), интолерантность к неопределенности, понимаемая как стремление к упорядоченности и полноте информации (ИТН), и межличностная интолерантность к неопределенности (МИТН) [3].

Опросник Баднера. Содержит 13 утверждений. Шкалы: толерантность к неопределенности и интолерантность к неопределенности [8].

Мельбурнский опросник принятия решений (МОПР). Состоит из 22 пунктов. Три шкалы отражают негативные стратегии при принятии решений: избегание, прокрастинация и сверхбдительность — и одна — положительную — бдительность [4].

Краткий опросник Большой пятерки (КОБП). Включает 10 пунктов и 5 шкал: экстраверсия, согласие, добросовестность, эмоциональная стабильность и открытость опыту [9].

Результаты

Факторная структура

Для проверки факторной структуры опросника проводился конформаторный факторный анализ с устойчивыми (robust) статистиками (в программе EQS 6.2 для Windows). Дисперсия латентных переменных фиксировалась к 1, что позволяло свободно вычислять все факторные нагрузки. Первоначальная трехфакторная модель плохо соответствовала данным. После исключения семи пунктов с низкими факторными нагрузками ($<0,32$) и переноса нескольких пунктов в другие шкалы была получена соответствующая данным модель (табл. 1). Матрица факторных нагрузок представлена в табл. 2.

Таблица 1

Показатели пригодности моделей

Модель	$SB\chi^2$	df	p	CFI	RMSEA (90% доверительный интервал)
Изначальная трехфакторная модель	897,51	321	$<0,001$	0,768	0,068 (0,062—0,073)
Пятифакторная модель (оригинальная модель Ф. Мисурака и соавт. без фактора 3 — минимизация в потребительском поведении)	689,98	189	$<0,001$	0,688	0,085 (0,078—0,091)
Двухфакторная модель (максимизация и минимизация как полюса одного фактора)	1339,66	324	$<0,001$	0,542	0,093 (0,087—0,098)
Конечная трехфакторная модель	311,51	167	$<0,001$	0,922	0,048 (0,040—0,056)

Таблица 2

Матрица факторных нагрузок

Шкала	Пункт	Нагрузка
Максимизация	1. Вне зависимости от того, насколько я доволен своей работой, мне кажется правильным искать лучшие возможности	0,56
	2. Вне зависимости от того, что я делаю, я предъявляю к себе самые высокие требования	0,65
	3. Я никогда не довольствуюсь чем-то второсортным	0,54
	5. На работе или в учебе я всегда ставлю самые высокие цели	0,70
	24. При выполнении рабочего задания я стремлюсь к максимальному результату, не считая потраченные силы и время	0,64
Минимизация	4. Когда я выбираю из альтернатив, я останавливаюсь на первом варианте, который мне подходит	0,33
	8. На работе или в учебе я ставлю цели, для достижения которых требуется минимальное усилие	0,75
	12. На работе или в учебе я согласен с любым выбором, который приносит минимальный результат	0,70
	15. На работе или в учебе даже минимальный результат может меня устроить	0,74
	17. Я всегда ставлю цели, для достижения которых требуется минимальное усилие	0,77
	21. Когда я должен принять решение, я выбираю вариант «по минимуму»	0,61
	23. Когда на работе мне дают новое задание, я прилагаю не больше усилий, чем требуется	0,55
	25. При выполнении любого задания я удовлетворяюсь результатом, который считаю достаточным на данный момент	0,40
	26. При выполнении рабочего задания меня устраивает результат, для достижения которого требуется минимум усилий	0,69
Сатисфизация	7. На работе или учебе я склонен выбирать решения, которые гарантируют удовлетворяющие меня результаты	0,59
	9. Всякий раз, когда я делаю выбор, я пытаюсь представить все альтернативы, даже те, которые отсутствуют в данный момент	0,61
	14. В любой области я пытаюсь достичь удовлетворяющих меня результатов	0,63
	16. На работе или в учебе я трачу время на то, чтобы выбрать решение, которое меня устраивает	0,70
	19. Когда я принимаю решения, я трачу время на то, чтобы выбрать приемлемую для себя альтернативу	0,58
	22. Когда передо мной встает новая задача, я трачу много времени на сбор информации о возможных путях ее решения	0,54

Внутренняя надежность шкал

Шкалы показали высокую внутреннюю согласованность по коэффициенту α Кронбаха: максимизация — $\alpha=0,75$; минимизация — $\alpha=0,84$; сатисфизация — $\alpha=0,80$.

Межгрупповые различия

По шкалам опросника с помощью критерия Краскела—Уоллиса были получены значимые различия между группами с различным уровнем образования (максимизация — $\chi^2(2)=55,67$, $p<0,001$; минимизация — $\chi^2(2)=13,31$, $p<0,01$; сатисфизация — $\chi^2(2)=63,76$, $p<0,001$). Средние ранги по шкалам представлены в табл. 3. Уточнения данных различий с помощью критерия Манна—Уитни показало, что между студентами и работающими взрослыми со средним образованием нет различий в использовании минимизации, а между взрослыми с высшим и средним образованием есть значимые различия только по шкале сатисфизации.

Также с помощью критерия Краскела—Уоллиса были получены значимые различия между группами студентов, обучающихся на разных факультетах: при этом психологи, математики и медики имеют близкие значения по шкалам, но результаты студентов гуманитарных специальностей резко выделяются (максимизация — $\chi^2(3)=10,74$; $p<0,05$; минимизация — $\chi^2(3)=34,69$; $p<0,001$; сатисфизация — $\chi^2(3)=40,3$; $p<0,001$).

Половых различий не обнаружено, однако возраст значимо связан со шкалами максимизации ($r_s = -0,37$; $p < 0,001$) и сатисфизации ($r_s = -0,36$; $p < 0,001$).

Таблица 3

Средние ранги по шкалам опросника принятия решений в группах с различным уровнем образования

Группы	Максими- зация	Миними- зация	Сатисфи- зация
Студенты (все)	240,33	222,62	237,86
Респонденты с высшим образованием	153,70	175,95	168,00
Респонденты со средним образованием	122,59	182,67	72,76
Студенты-психологи	137,93	129,63	141,61
Студенты-медики	146,39	112,05	162,93
Студенты технических факультетов	157,91	131,12	143,84
Студенты гуманитарных факультетов	87,80	237,06	31,60

Связи между шкалами

Все три шкалы опросника были значимо связаны друг с другом — максимизация и сатисфизация положительно ($r_s=0,57$; $p<0,001$), а мак-

симизация и минимизация ($r_s = -0,18$; $p < 0,001$) и сатисфизация и минимизация — отрицательно ($r_s = -0,16$; $p < 0,001$). При анализе корреляций в разных группах респондентов были получены парадоксальные результаты: у респондентов с высшим образованием коррелировали только максимизация и сатисфизация ($r_s = 0,61$; $p < 0,001$), у студентов-медиков значимых корреляций не было, а у студентов гуманитарных специальностей максимизация коррелировала с минимизацией ($r_s = 0,53$; $p < 0,05$).

Конвергентная валидность

Данная часть исследования проводилась только на выборке студентов-психологов. Значения корреляций представлены в табл. 4.

Таблица 4

Корреляции между опросником принятия решений и личностными факторами принятия решений

Опросник	Шкалы	Максимизация	Минимизация	Сатисфизация
Опросник Эпстайна	Использование интуиции	0,130	0,011	0,094
	Интуитивная способность	0,241**	-0,104	0,133
	Использование рациональности	0,237**	-0,340**	0,297**
	Способность к рациональным решениям	0,166*	-0,204*	0,185*
ЛФР	Риск	0,225*	-0,179	0,140
	Рациональность	0,262**	-0,050	0,175
НТН	ТН	0,398**	-0,292	0,454**
	ИТН	-0,053	0,029	0,262
	МИТН	-0,302*	0,176	0,035
Баднер	ТН	-0,049	-0,047	0,081
	ИТН	-0,064	0,276**	-0,043
МОПР	Бдительность	0,296**	-0,170*	0,253**
	Избегание	-0,393**	0,420**	-0,244**
	Прокрастинация	-0,343**	0,360**	-0,139
	Сверхбдительность	-0,059	0,183*	-0,003
КОБП/ТИР	Экстраверсия	0,100	-0,111	-0,083
	Согласие	0,031	-0,128	-0,041
	Добросовестность	0,453**	-0,409**	0,198*
	Эмоциональная стабильность	0,075	-0,076	0,021
	Открытость опыту	0,268**	-0,194*	0,196*

Примечание: «*» — $p < 0,05$; «**» — $p < 0,01$.

Максимизация положительно связана со шкалами интуитивной способности, рациональности (по опросникам Эпстайна и ЛФР), риска, толерантности к неопределенности (из НТН), бдительности, добросовестности и открытости опыту и отрицательно — со шкалой межличностной интолерантности к неопределенности, избеганием и прокрастинацией. Минимизация отрицательно связана с обеими шкалами рациональности по Эпстайну, добросовестностью, открытостью опыту и бдительностью и положительно — с шкалой интолерантности к неопределенности по Баднеру и негативными шкалами в МОПР (избегание, прокрастинация, сверхбдительность). Сатисфизация положительно связана со шкалами рациональности, шкалой толерантности к неопределенности из НТН, бдительностью, добросовестностью и открытостью опыту и отрицательно — с избеганием.

Обсуждение

При апробации опросника были получены три шкалы, близкие по значению к оригинальным теоретическим шкалам. Обращает на себя внимание, что некоторые пункты, связанные с сатисфизацией в оригинальном опроснике, после процедуры факторного анализа вошли в шкалу минимизации (по смыслу эти пункты связаны со снижением усилий), а в шкале сатисфизации оказались пункты, первоначально направленные на оценку максимизации (связанные с удовлетворенностью решением, даже в случае «расплаты» усилиями и временем). На близость максимизации и сатисфизации как тенденций, связанных с осознанным и личностно значимым выбором, указывают и корреляции, полученные в подгруппах респондентов с высшим образованием, студентов-психологов и студентов-математиков.

В отличие от результатов, связывающих максимизацию с психологическим неблагополучием [24], мы получили связи с положительными личностными факторами принятия решений. Корреляции максимизации и сатисфизации с личностными факторами достаточно близки, однако в отличие от сатисфизации максимизация связана с интуитивными способностями и принятием риска, что может указывать на актуализацию этих черт, когда перебор альтернатив выходит за рамки способности к рациональным решениям. Связь максимизации и интуиции согласуется с результатами Эндру Паркера и коллег, выявивших более частое спонтанное принятие решения респондентами с высокими значениями по шкале максимизации [22], а связь с риском — с результатами исследования на основе Айовской игровой задачи [23]. Наиболее психологически неблагополучной выступила тенденция к минимизации: ее отрицательные связи

со шкалами рациональности указывают на отказ от когнитивных усилий при принятии решений, который может обуславливаться интолерантностью к неопределенности и стратегией избегания.

Как и в исследовании Р. Мисурака и коллег, максимизация (у них — шкала уверенной максимизации) и минимизация (у них — обе шкалы минимизации: ленивая и экономная) показали связь с добросовестностью, но в отличие от их результатов, мы получили слабую положительную связь добросовестности и сатисфизации, а они — отрицательную (с шкалой неамбициозной сатисфизации) [19]. Это можно объяснить тем, что сатисфизация выступила в данном исследовании как единое свойство, связанное с применением усилий для достижения результата: вопросы, связанные со снижением усилий при принятии менее важных решений, перешли в шкалу минимизации.

Наиболее интересными являются результаты, связанные с групповыми различиями. Результаты указывают, с одной стороны, на более частое использование максимизации и сатисфизации при принятии более сложных решений (что характерно для студентов, обучающихся на факультетах с более высокими требованиями — медицинском и математическом), но, с другой стороны, оба эти способа требуют времени и сил, поэтому взрослые респонденты реже применяют их по сравнению со студентами. В то время как Паркер с коллегами [22] установили, что максимизация реже используется респондентами с более низким уровнем образования, в нашем исследовании респондентов со средним образованием отличало более частое применение минимизации и редкое (по сравнению со студентами) — сатисфизации. Отметим, что работающие взрослые с высшим и средним специальным образованием не различаются по использованию максимизации и минимизации, но первые значимо чаще применяют сатисфизацию. Можно предположить, что, являясь когнитивно сложной, эта тенденция предполагает тренировку, которую может предоставить опыт обучения в высшем учебном заведении.

Выводы

При апробации опросника «Тенденции в принятии решений» была выявлена его трехфакторная структура, включающая шкалы максимизации, минимизации и сатисфизации.

Выявлены различия в использовании разных тенденций в принятии решений по возрасту, уровню образования и направлению образования: у более старших респондентов ниже показатели сатисфизации и максимизации; эти же стратегии чаще используются студентами, особенно обучающимися по математическим и медицинским специальностям.

Обнаружены значимые связи шкал опросника с личностными факторами принятия решения, указывающие на адаптивность тенденций к максимизации и сатисфизации и неадаптивность минимизации при принятии решений.

Благодарности

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект № 17-06-00130.

Приложение

Опросник принятия решений

Инструкция. Пожалуйста, отметьте степень согласия с каждым утверждением по шкале от 1 до 7.

Утверждения	1 — абсолютно не согласен	2 — не согласен	3 — скорее не согласен	4 — ни то, ни другое	5 — скорее согласен	6 — согласен	7 — полностью согласен
1. Вне зависимости от того, насколько я доволен своей работой, мне кажется правильным искать лучшие возможности							
2. Вне зависимости от того, что я делаю, я предъявляю к себе самые высокие требования							
3. Я никогда не довольствуюсь чем-то второсортным							
4. Когда я выбираю из альтернатив, я останавливаюсь на первом варианте, который мне подходит							
5. На работе или в учебе я всегда ставлю самые высокие цели							
6. На работе или в учебе я склонен выбирать решения, которые гарантируют удовлетворяющие меня результаты							
7. На работе или в учебе я ставлю цели, для достижения которых требуется минимальное усилие							
8. Всякий раз, когда я делаю выбор, я пытаюсь представить все альтернативы, даже те, которые отсутствуют в данный момент							

Утверждения	1 — абсолютно не согласен	2 — не согласен	3 — скорее не согласен	4 — ни то, ни другое	5 — скорее согласен	6 — согласен	7 — полностью согласен
9. На работе или в учебе я согласен с любым выбором, который приносит минимальный результат							
10. В любой области я пытаюсь достичь удовлетворяющих меня результатов							
11. На работе или в учебе даже минимальный результат может меня устроить							
12. На работе или в учебе я трачу время на то, чтобы выбрать решение, которое меня устраивает							
13. Я всегда ставлю цели, для достижения которых требуется минимальное усилие							
14. Когда я принимаю решения, я трачу время на то, чтобы выбрать приемлемую для себя альтернативу							
15. Когда я должен принять решение, я выбираю вариант «по-минимуму»							
16. Когда передо мной встает новая задача, я трачу много времени на сбор информации о возможных путях ее решения							
17. Когда на работе мне дают новое задание, я прилагаю не больше усилий, чем требуется							
18. При выполнении рабочего задания я стремлюсь к максимальному результату, не считая потраченные силы и время							
19. При выполнении любого задания я удовлетворяюсь результатом, который считаю достаточным на данный момент							
20. При выполнения рабочего задания меня устроит результат, для достижения которого требуется минимум усилий							

Ключ

Максимизация: 1, 2, 3, 5, 18

Сатисфизация: 6, 8, 10, 12, 14, 16

Минимизация: 4, 7, 9, 11, 13, 15, 17, 19, 20

ЛИТЕРАТУРА

1. *Асмолов А.Г.* Психология современности: вызовы неопределенности, сложности и разнообразия // Психологические исследования. 2015. Т. 8. № 40. С. 1. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 01.06.2018).
2. *Корнилова Т.В.* Психология риска и принятия решений. М.: Аспект Пресс, 2003. 286 с.
3. *Корнилова Т.В.* Новый опросник толерантности-интолерантности к неопределенности // Психологический журнал. 2010. Т. 31. № 1. С. 74—86.
4. *Корнилова Т.В.* Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация [Электронный ресурс] // Психологические исследования. 2013. Т. 6. № 31. С. 4. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 7.12.2017).
5. *Корнилова Т.В.* Психология неопределенности: единство интеллектуально-личностной регуляции решений и выборов // Психологический журнал. 2013. Т. 34. № 3. С. 89—100.
6. *Корнилова Т.В.* Интеллектуально-личностный потенциал человека в условиях неопределенности и риска. СПб.: Нестор-История, 2016. 344 с.
7. *Корнилова Т.В., Развалова А.Ю.* Апробация русскоязычного варианта полного опросника С. Эпстайна Рациональный-Опытный (rational-experiential inventory) // Психологический журнал. 2017. Т. 38. № 3. С. 92—107. doi: 10.7868/S0205959217030084
8. *Корнилова Т.В., Чумакова М.А.* Шкалы толерантности и интолерантности к неопределенности в модификации опросника С. Баднера // Экспериментальная психология. 2014. Т. 7. № 1. С. 92—110.
9. *Корнилова Т.В., Чумакова М.А.* Апробация краткого опросника Большой пятерки (TIPI, КОБТ) [Электронный ресурс] // Психологические исследования. 2016. Т. 9. № 46. С. 5. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 01.02.2018).
10. *Смирнов С.Д., Чумакова М.А., Корнилова Т.В.* Образ мира в динамической парадигме прогнозирования и контроля неопределенности // Вопросы психологии. 2016. № 4. С. 3—14.
11. *Соколова Е.Т.* Утрата Я: клиника или новая культурная норма // Эпистемология и философские науки. 2014. Т. 41. № 3. С. 190—210.
12. *Фейгенберг И.М.* Типичные нетипичности: жизненные задачи — школе // Образовательная политика. 2010. № 7—8 (45—46). С. 84—95.
13. *Brothers D.* Toward a Psychology Of Uncertainty: Trauma-Centered Psychoanalysis. New York: Analytic Press, 2008. 223 p.
14. *Cheek N.N., Schwartz B.* On the meaning and measurement of maximization // Judgment and Decision Making. 2016. Vol. 11 (2). P. 126—146.
15. *Diab D.L., Gillespie M.A., Highhouse S.* Are maximizers really unhappy? The measurement of maximizing tendency // Judgment and Decision Making. 2008. Vol. 3 (5). P. 364—370.
16. *Iyengar S.S., Wells R.E., Schwartz B.* Doing better but feeling worse: Looking for the “best” job undermines satisfaction // Psychological Science. 2006. Vol. 17 (2). P. 143—150. doi:10.1111/j.1467-9280.2006.01677.x
17. *Lai L.* Maximizing without difficulty: A modified maximizing scale and its correlates // Judgment and Decision Making. 2010. Vol. 5 (3). P. 164—175.

18. Liu Y.L., Keeling K.A., Papamichail K.N. Should retail trade companies avoid recruiting maximisers? // *Management Decision*. 2015. Vol. 53 (3). P. 730—750. doi:10.1108/MD-06-2014-0402
19. Misuraca R., Faraci P., Gangemi A., Carmeci F.A., Miceli S. The Decision Making Tendency Inventory: A new measure to assess maximizing, satisficing, and minimizing // *Personality and Individual Differences*. 2015. Vol. 85. P. 111—116. doi:10.1016/j.paid.2015.04.043
20. Misuraca R., Teuscher U., Carmeci F.A. Who are maximizers? Future oriented and highly numerate individuals // *International Journal of Psychology*. 2015. Vol. 51 (4). P. 307—311. doi:10.1002/ijop.12169
21. Nenkov G., Morrin M., Schwartz B., Ward A., Hulland J. A short form of the Maximization Scale: Factor structure, reliability and validity studies // *Judgment and Decision Making*. 2008. Vol. 3 (5). P. 371—388.
22. Parker A.M., De Bruin W.B., Fischhoff B. Maximizers versus satisficers: Decision-making styles, competence, and outcomes // *Judgment and Decision Making*. 2007. Vol. 2 (6). P. 342—350.
23. Polman E. Why are maximizers less happy than satisficers? Because they maximize positive and negative outcomes // *Journal of Behavioral Decision Making*. 2010. Vol. 23 (2). P. 179—190. doi:10.1002/bdm.647
24. Schwartz B., Ward A., Monterosso J., Lyubomirsky S., White K., Lehman D.R. Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2002. Vol. 83 (5). P. 1178—1197. doi:10.1037//0022-3514.83.5.1178
25. Turner B.M., Rim H.B., Betz N.E., Nygren T.E. The maximization inventory // *Judgment and Decision Making*. 2012. Vol. 7 (1). P. 48—60.

APPROBATION OF THE DECISION MAKING TENDENCY INVENTORY IN THE RUSSIAN SAMPLE

A.Yu. RAZVALIAEVA*,

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia,
annraz@rambler.ru

We present the results of approbating the Decision Making Tendency Inventory (Misuraca et al., 2015) in the Russian sample ($N=423$, $M_{age} = 25,01$, $SD = 9,63$). The development of H. Simon's satisficing theory in the current studies is considered. Confirmatory factor analysis confirmed the theoretical three-scale structure of

For citation:

Razvaliaeva A.Ju. *Approbation of the Decision Making Tendency Inventory in the Russian Sample. Konsul'tativnaya psikhologiya i psikhoterapiya [Counseling Psychology and Psychotherapy]*, 2018. Vol. 26, no. 3, pp. 146—163. doi: 10.17759/cpp.2018260308. (In Russ., abstr. in Engl.)

* *Razvaliaeva Anna Yur'evna*, Postgraduate Student, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, e-mail: annraz@rambler.ru

the inventory. We describe the relations between maximizing, minimizing and satisficing scales and personal factors of decision-making, age, and education (its level and difficulty). The study demonstrates that maximizing and satisficing are close tendencies, implemented in case of making important effortful and resource-consuming (e.g., time-consuming) decisions, whereas minimizing is connected to withdrawal from effort and knowledge, avoidant strategies and ambiguity intolerance. The yielded results suggest that satisficing needs to be trained in conditions of high demands for the cognitive sphere such as studying in a higher education institution.

Keywords: DMTI, maximizing, minimizing, satisficing, decision-making.

Acknowledgements

The study was supported by the Russian Foundation for Basic Research grant №17-06-00130.

REFERENCES

1. Asmolv A.G. Psikhologiya sovremennosti: vyzovy neopredelennosti, slozhnosti i raznoobraziya. *Psikhologicheskie issledovaniya* [Psychological Studies], 2015. Vol. 8 (40), p. 1. Available at: <http://psystudy.ru> (Accessed 01.06.2018).
2. Kornilova T.V. Psikhologiya riska i prinyatiya reshenii [The psychology of risk and decision-making]. Moscow: Aspekt Press, 2003. 286 p.
3. Kornilova T.V. Novyi oprosnik tolerantnosti-intolerantnosti k neopredelennosti [Tolerance-intolerance of ambiguity new questionnaire]. *Psikhologicheskii Zhurnal*, 2010. Vol. 31 (1), pp. 74—86.
4. Kornilova T.V. Mel'burnskii oprosnik prinyatiya reshenii: russkoyazychnaya adaptatsiya [Melbourne decision making questionnaire: a Russian adaptation] [Elektronnyi resurs]. *Psikhologicheskie issledovaniya* [Psychological Studies], 2013. Vol. 6 (31), p. 4. Available at: <http://psystudy.ru> (Accessed 7.12.2017). (In Russ., abstr. in Engl.).
5. Kornilova T.V. Psikhologiya neopredelennosti: edinstvo intellektual'no-lichnostnoi regulyatsii reshenii i vyborov [Psychology of ambiguity: unity of intellectual and personal regulation of decisions and choices]. *Psikhologicheskii Zhurnal*, 2013. Vol. 34 (3), pp. 89—100.
6. Kornilova T.V. Intellektual'no-lichnostnyi potentsial cheloveka v usloviyakh neopredelennosti i riska [Intellectual and personal potential in risk and uncertainty]. Saint Petersburg: Nestor-Istoriya, 2016. 344 p.
7. Kornilova T.V., Razvaliaeva A.Yu. Aprobatsiya russkoyazychnogo varianta polnogo oprosnika S. Epstaina Ratsional'nyi-Opytnyi (rational-experiental inventory) [The rationality and intuition scales in S. Epstein's questionnaire Rei (Russian approbation of the full version)]. *Psikhologicheskii Zhurnal*, 2017. Vol. 38 (3), pp. 92—107. doi: 10.7868/S0205959217030084
8. Kornilova T.V., Chumakova M.A. Shkaly tolerantnosti i intolerantnosti k neopredelennosti v modifikatsii oprosnika S. Badnera [Tolerance and intolerance of ambiguity in the modification of Budner's questionnaire]. *Ekspierimental'naya psikhologiya* [Experimental Psychology], 2014. Vol. 7 (1), pp. 92—110. (In Russ., abstr. in Engl.).
9. Kornilova T.V., Chumakova M.A. Aprobatsiya kratkogo oprosnika Bol'shoi pyaterki (TIPI, KOBT) [Elektronnyi resurs] [Development of the Russian version of the brief Big Five questionnaire (TIPI)]. *Psikhologicheskie issledovaniya* [Psychological

- Studies*], 2016. Vol. 9 (46), p. 5. Available at: <http://psystudy.ru> (Accessed 01.02.2018). (In Russ., abstr. in Engl.).
10. Smirnov S.D., Chumakova M.A., Kornilova T.V. Obraz mira v dinamicheskoj paradigme prognozirovaniya i kontrolya neopredelennosti [The world image in dynamic control of uncertainty]. *Voprosy Psichologii*, 2016, no. 4, pp. 3–14.
 11. Sokolova E.T. Utrata Ya: klinika ili novaya kul'turnaya norma [Loss of Self: Clinical Phenomena or New Cultural Norm?]. *Epistemologiya & filosofskie nauki [Epistemology & Philosophy of science]*, 2014. Vol. 41 (3), pp. 190–210.
 12. Feigenberg I.M. Tipichnye netipichnosti: zhiznennye zadachi — shkole [Typical strangeness: life problems in school]. *Obrazovatel'naya politika [Education Policy]*, 2010, no. 7–8 (45–46), pp. 84–95.
 13. Brothers D. *Toward a Psychology Of Uncertainty: Trauma-Centered Psychoanalysis*. New York: Analytic Press, 2008. 223 p.
 14. Cheek N.N., Schwartz B. On the meaning and measurement of maximization. *Judgment and Decision Making*, 2016. Vol. 11 (2), pp. 126–146.
 15. Diab D.L., Gillespie M.A., Highhouse S. Are maximizers really unhappy? The measurement of maximizing tendency. *Judgment and Decision Making*, 2008. Vol. 3 (5), pp. 364–370.
 16. Iyengar S.S., Wells R.E., Schwartz B. Doing better but feeling worse: Looking for the “best” job undermines satisfaction. *Psychological Science*, 2006. Vol. 17 (2), pp. 143–150. doi:10.1111/j.1467-9280.2006.01677.x
 17. Lai L. Maximizing without difficulty: A modified maximizing scale and its correlates. *Judgment and Decision Making*, 2010. Vol. 5 (3), pp. 164–175.
 18. Liu Y.L., Keeling K.A., Papamichail K.N. Should retail trade companies avoid recruiting maximisers? *Management Decision*, 2015. Vol. 53 (3), pp. 730–750. doi:10.1108/MD-06-2014-0402
 19. Misuraca R., Faraci P., Gangemi A., Carmeci F.A., Miceli S. The Decision Making Tendency Inventory: A new measure to assess maximizing, satisficing, and minimizing. *Personality and Individual Differences*, 2015. Vol. 85, pp. 111–116. doi:10.1016/j.paid.2015.04.043
 20. Misuraca R., Teuscher U., Carmeci F.A. Who are maximizers? Future oriented and highly numerate individuals. *International Journal of Psychology*, 2015. Vol. 51 (4), pp. 307–311. doi:10.1002/ijop.12169
 21. Nenkov G., Morrin M., Schwartz B., Ward A., Hulland J. A short form of the Maximization Scale: Factor structure, reliability and validity studies. *Judgment and Decision Making*, 2008. Vol. 3 (5), pp. 371–388.
 22. Parker A.M., De Bruin W.B., Fischhoff B. Maximizers versus satisficers: Decision-making styles, competence, and outcomes. *Judgment and Decision Making*, 2007. Vol. 2 (6), pp. 342–350.
 23. Polman E. Why are maximizers less happy than satisficers? Because they maximize positive and negative outcomes. *Journal of Behavioral Decision Making*, 2010. Vol. 23 (2), pp. 179–190. doi:10.1002/bdm.647
 24. Schwartz B., Ward A., Monterosso J., Lyubomirsky S., White K., Lehman D.R. Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2002. Vol. 83 (5), pp. 1178–1197. doi:10.1037//0022-3514.83.5.1178
 25. Turner B.M., Rim H.B., Betz N.E., Nygren T.E. The maximization inventory. *Judgment and Decision Making*, 2012. Vol. 7 (1), pp. 48–60.