



Универзитет „Св. Кирил и Методиј“
Филозофски факултет
Институт за психологија



**Димензиите на петфакторскиот модел на личност како предиктори на
стилот на донесување одлуки кај млади возрасни**

магистерски труд

Ментор:
проф. д-р Елена Ачковска-Лешковска

Кандидат:
Јелена Цветковска

Скопје, 2022

Содржина:

ВОВЕД	3
Истражувачки проблем.....	5
ТЕОРИСКА ПОЗАДИНА	5
Личност: поим и теории.....	5
Петфакторски модел на личност.....	11
Фази во развојот на личноста.....	16
Личноста кај млад возрасен	17
Донесување одлуки: поим и теории.....	19
Емпириски докази за процесот на донесување одлуки.....	24
Неврална основа на одлучувањето	25
Стилови на донесување одлуки	28
Релевантни емпириски истражувања.....	30
Истражувачки хипотези.....	35
Метод	36
Испитаници.....	36
Мерни инструменти.....	36
Постапка	38
РЕЗУЛТАТИ.....	38
Резултати од дескриптивната анализа.....	38
Резултати од мултипла линеарна регресивна анализа	43
Дискусија	53
Ограничувања на истражувањето	62
Практични импликации и сугестии за идни истражувања.....	63
РЕЗИМЕ	65
Користена литература	67
Прилози	72
Прилог 1	72
Прилог 2.....	74
Прилог 3.....	76

ВОВЕД

Дали да запишам психологија или економија? Дали да гласам за кандидат А или кандидат Б? Дали да го поддржам колегата кој е во право и да ги сносам последиците или да премолчам и да ги избегнам сите непријатности? Секојдневно донесуваме вакви или слични одлуки. Некои од нив се незначајни, но некои може да имаат далекусежни последици. Опциите со кои сме соочени при донесувањето одлуки можат да бидат едноставни доколку одлуката е заснована на само еден критериум, и сложени доколку бара комбинација од поголем број поволни и неповолни карактеристики. Имајќи го тоа предвид, можеме да претпоставиме дека донесувањето одлуки е условено од вредности и цели кои ние ги сметаме за позитивни и корисни. Според овој опис, следи дека при донесувањето одлуки бараме оптимален однос помеѓу предностите и недостатоците на она за кое одлучуваме, настојувајќи да ги максимизираме добрите, а минимизираме лошите страни (Костиќ, 2006). Со текот на времето и развојните промени кај личноста, одлуките стануваат покомплексни. Воедно, индивидуите формираат префериран стил на донесување одлуки.

Донесувањето одлуки е индивидуален образец на високо специјализиран когнитивен процес, квалификуван како една од главните сложени неврални функции кај човекот. Впрочем, Скот и Брус, кои ја поддржуваат дефиницијата на Драјвер (Dreiver 1979, според Scott & Bruce, 1995, стр. 819) укажуваат дека стилот на донесување одлуки претставува „научен и вообичаен модел на однесување кога една индивидуа се наоѓа пред ситуација на одлучување“. Вниманието на овие автори е насочено кон поопштиот когнитивен стил и бихевиоралните индивидуални карактеристики и разлики во процесот на одлучување. Според тоа, тие идентификуваат пет стила на донесување одлуки: зависен, избегнувачки, спонтан, рационален и интуитивен. Секоја индивидуа има карактеристики од сите пет стила, но еден е доминантен (Spacer & Sadler-Smith, 2005).

Личноста секогаш била фасцинантна тема за која се напишани обемни студии, анализи и полемики кои даваат егзактни податоци во персонолошката психологија. Денес, личноста се истражува во голем број разновидни процеси: од

биохемиско-молекуларни, математички, мултиваријантни, до експериментални и клинички. Тоа се истражувања кои и покрај нивната разноликост, се покажуваат корисни и продуктивни, надополнувајќи се меѓусебно (Fulgosi, 1981). Сè е поврзано со личноста, всушност, човечкиот свет е овозможен од личноста, тој е создаден од неа (Јанаков, 2018).

Во 80-тите години на минатиот век истражувачите на персонолошката психологија доаѓаат до сознание дека пет фактори се неопходни за да се опише структурата на личноста и тие биле забележани во повеќето емпириски истражувања на индивидуалните разлики (Digman 1990; McCrae & John, 1992; Tupes & Christal, 1992, според Costa & MacCrae, 1992). Овој модел, често именуван како „Големите пет“, личносните црти ги сумира во пет димензии: екстравертност, соработливост, совесност, невротизам и отвореност кон искуство (Costa & McCrae, 1992). Димензиите на личноста имаат силно влијание врз формирањето на стилот на донесување одлуки.

Разбирањето како луѓето донесуваат одлуки во рамките на личносниот контекст има голема теоретска и практична важност. Меѓутоа, во нашата држава досега не е спроведено психолошко истражување со цел да се провери дали и како димензиите на личноста ги предвидуваат петте стила на донесување одлуки. Токму тоа го детерминираше изборот на темата за овој магистерски труд, да се истражи значењето на персоналните фактори што се јавуваат како водечки атрибути во процесот на одлучување кај млади возрасни.

Ова истражување ќе придонесе подобро да се разбере предиктивната моќ на димензиите на личноста кај младите возрасни во однос на стиловите на одлучување во македонски контекст, односно да се добијат сознанија дали и во колкава мера екстравертноста, соработливоста, совесноста, отвореноста кон искуство и невротизмот се важни за создавање на некој од петте стилови на одлучување (рационален, интуитивен, одбегнувачки, зависен и спонтан).

Истражувачки проблем

Дали димензиите на петфакторскиот модел на личност ги предвидуваат различните стилови на донесување одлуки кај млади возрасни?

ТЕОРИСКА ПОЗАДИНА

Личност: поим и теории

Интересот за проучување на личноста веројатно е дамнешен, откога постои човештвото, т.е. толку стар колку што е и интересот за човековата природа. Можеби прашањето: „Што е личност?“ е најважното прашање во психологија, бидејќи тоа го дава обидот да се разбереме себеси. Зборот личност потекнува од латинскиот збор *persona*, што во буквален превод значи маска (Fulgosi, 1981). Тоа е маска која актерите во старогрчката драма ја носеле за време на претставите. Маска, преку која публиката следела еден дефинитивен и конзистентен модел на однесување од страна на оној кој ја носи (Fulgosi, 1981). Тоа е, всушност, онаа маска што човекот ја носи во текот на целата своја животна драма, отелотворена во сопствен лик каде главната улога му припаѓа на карактерот. Денес, зборот личност е вообичаен поим во секојдневната говорна комуникација, кој оперира со широк опсег на значења.

На самиот почеток, наведуваме три значења на зборот личност, приложени во еден дескриптивен речник на англиски јазик (The New Horizon Ladder Dictionary of the English Language, Shaw i Shaw 1970, според Repišti, 2016):

- 1) збир на карактеристики по кои една индивидуа се разликува од сите други;
- 2) високи квалитети, кои личноста ја прават уникатна, единствена, харизматична, вреднувана со висок социјален статус;

3) личноста е индивидуа, особено онаа којашто е необична и/или позната.

Во обидот да се направи дистинкција помеѓу особините на личноста и другите психолошки варијабли, како што се интелектуалните способности и емоционалната експресија, некои од авторите коишто ја проучувале личноста, констатираат дека однесувањето кај поединецот е предводено од сложената градба на особините на личноста, за разлика од други, кои сметаат дека врз основа на познавање на нечија личност може да се предвиди и нејзиното однесување. Следејќи ги главните теории на личноста (биолошка, психодинамичка, когнитивна, хуманистичка, теорија на учење и теорија за личностните црти), Сузан Клонингер (Cloninger, 2009) истакнува дека во својот развој, личноста е биолошко битие со свои наследени компоненти, кои во својата природа се слични со оние кај други лица. Тоа се вродени тенденции, кои со текот на времето, предводени од животните искуства на поединецот и секојдневното опкружување, стануваат модерирани во развиени навики, мисловни процеси и емоционални модели, кои ја одредуваат нашата личност. Личноста е една взаемна интеракција помеѓу наследниот материјал, срединскиот фактор и животните активности на еден поемец. Личноста е во одредена мера универзална, слична со другите, но, од друга страна, единствена, индивидуална.

Според Шулц и Шулц (Schultz & Schultz, 2015) под поимот личност се подразбираат уникатни, релативно трајни надворешни и внатрешни аспекти (особини, карактеристики) на една индивидуа, кои во различни животни ситуации влијаат на нејзиното однесување. Оваа дефиниција укажува на можноста други фактори да влијаат врз човечкото однесување, а притоа не мора да подлежат на особини на личноста. Ларсен и Бас (Larsen & Buss, 2008; според Repišti, 2016) ја дефинираат личноста како збир на психички карактеристики и механизми во рамките на една индивидуа, кои се релативно трајни и организирани, и кои влијаат во интеракциите и прилагодувањето на личноста кон физичката, интрапсихичката и социјалната средина. Влијанието, како еден од термините што го користат овие автори, експлицитно алудира на причинско-последичната врска помеѓу цртите на личноста и околината, каде личноста е причина за адаптација кон внатрешните и надворешните услови кај поединецот. Личноста или селф, според Бурхус Скинер (Skinner, 1953; Skinner, 1974, според

Repišti, 2016), претставува совршен репертоар на однесувањето, поттикнато од организиран сет на околности во одредена ситуација, односно збир на реакции на специфични стимули. Скинер, како заколнат бихевиорист, не се занимавал со внатрешните психички процеси и состојби, и оваа дефиниција опфаќа само карактеристики на однесувањето кај личноста. Во поново време, Мекадамс и Палс (McAdams & Pals, 2006, според Repišti, 2016) даваат дефиниција што е доста сеопфатна, но, за да се разбере, потребно е внимателно да се разгледа секој од конструктите што се појавуваат во неа. Според нив, личноста е единствена варијација на поединецот во рамките на општиот еволутивен дизајн на човечката природа, изразена како развојна шема на диспозициони карактеристики, карактеристични адаптации и интегративни животни приказни, инкорпорирани во културата што обликува и се менува на сложен начин.

Речиси е невозможно да се наведе егзактна дефиниција за личноста. Овде би ја понудиле дефиницијата според која личноста претставува еден своевиден конструкт на конзистентно однесување и постапување на поединецот. *Личноста е организирана и динамична целина со меѓусебно поврзани емоционални, когнитивни, социјални и бихевиорални модели кои заедно и релативно доследно дејствуваат врз адаптацијата на една индивидуа во внатрешната (интрапсихичка) и надворешната (интерперсонална и физичка) средина* (Repišti, 2016).

Покрај тоа што е постигнат огромен напредок во психологијата на личноста и утврдување на факторите што ја обликуваат, предизвиците на оваа област остануваат се` уште активни и динамични. Приодите кои дале најголем придонес во проучувањето на личноста во персонологијата се: психоаналитичкиот, бихевиористичкиот, хуманистичкиот и приодот на црти. Психоанализата, која настанала кон крајот на 19-тиот век, ги потенциранесвесните мотиви, биолошките нагони, агресијата и неизбежните конфликти во раното детство, кои се сметаа за владетели и создавачи на нашата личност. Во рамките на психоаналитичката школа, теоријата на Фројд ја претставува првата и се` уште најпозната, формална теорија за личноста. Тоа е теорија чиешто влијание оставило длабок белег не само во откривањето на личноста во областа

на психологијата и психијатријата, туку и врз начинот на кој гледаме на човечката природа воопшто. Фројд го објаснува структуралниот модел на личноста, кој претставува постоење на три психички ентитети (структури): ид (гер. Das Es), его (гер. Das Ich) и суперего (гер. Das Über-Ich) (Freud, 1923, според, Repišti, 2015). Идот, кој е целосно позициониран во несвесниот дел од личноста, претставува извор на нецензурирани агресивни и сексуални нагони и инстинкти и се развива најрано од другите структури (го поседуваме од раѓање). Неговите основни составки се: нагонот за живот, сексуалниот нагон, нагонот за смрт и нагонот за уништување. Егото, пак, балансира помеѓу импулсите што произлегуваат од ид и ограничувањата од суперего. Со својата средишна положба, оваа психичка структура има контролирачка и интегративна функција. Егото делумно припаѓа на несвесното, делумно на предсвесното (Freud, 1955), и делумно на свесниот простор на личноста, а ги опфаќа извршните функции, како што се: перципирање, планирање, мислење, контрола на однесување, како и механизмите на одбрана (Freud, 1955; Јанаков, 2018). Оној дел што во голема мера му припаѓа на несвесното, потоа на предсвесниот простор на личноста, а најмалку му припаѓа на свесниот дел од личноста, а кој се развива најдоцна, преку процесот на учење, се нарекува суперего. Тоа е највисоката инстанца на личноста, која вклучува барања, идеални претстави, интернализирани и општествени норми, и затоа е водено од принципот на совест и его-идеал (Јанаков, 2018; Repišti, 2015).

Бихевиоризмот, сосем спротивно од психоаналитичката школа, се фокусира исклучиво на надворешното однесување. Овој пристап станал неизмерно популарен во 1920-тите години и останал доминантна сила во психологијата повеќе од 60 години. За бихевиористите, личноста се однесува само на она што може објективно да се набљудува и е предводено од ситуациски детерминанти, индивидуални искуства и очекувања. Бихевиоризмот на Скинер е пристап кој се сведува на специфичната врска стимул : реакција. Фокусот на Скинер е насочен кон проучување на човековото однесување користејќи функционални анализи за одредување на фреквенцијата на однесувањето, ситуација во која се случило однесувањето и засилувачи (поткрепувачи) поврзани со однесувањето. Трите начини за проценување на однесувањето се: директно набљудување, самоизвестување и физиолошки мерки. Системот на

Скинеровите техники за модификација на однесувањето користејќи оперантно условување останува популарен, но неговата бихевиористичка теорија подоцна, преку прифаќање на улогата на когнитивниот систем за формирање на човечкото однесување е заменета со наодите на Бандура за развојот на особините на личноста преку социјалното учење. Тоа се модели на однесување стекнати во текот на животот. Неговите теории за моделирање и промена на однесувањето остануваат популарни и во денешно време. Когнитивниот пристап на личноста се фокусира на начините на кои луѓето ја запознаваат својата средина и самите себе. Современите психоаналитичари ја признаваат важноста на когнитивните процеси.

Хуманистичката психологија, од друга страна, се појавила како надополнување на претходните две. Својот подем хуманистичката теорија го достигнала во 60-тите и 70-тите години на 20-тиот век, но се` уште е актуелна. Хуманистички ориентираните психолози и нивните теории ги нагласуваат човечките аспирации и исполнување на човечкиот потенцијал. Роџерс ги истакнува слободната волја, одговорноста кон себе, отвореноста кон нови искуства. Неговиот најважен придонес во психологијата на личноста е концептот неконгруентност, односно несовпаѓање помеѓу реалното и идеалното јас. Реално јас е, всушност, перцепцијата за сопствените особини, карактеристики, вештини, можности, квалитети и недостатоци. Идеалното јас е она што би сакале да бидеме. При секое несовпаѓање помеѓу овие два типа на личноста, лицето е ментално ранливо, што го оддалечува од можноста за самоактуелизација (Rogers, 1951, според Repišti, 2015).

Научните приоди кои се ориентирани кон цртите на личноста претпоставуваат дека однесувањето е детерминирано од релативно стабилни црти како фундаментални единици на личноста. Луѓето се разликуваат според изразените црти на личноста како резултат на генетските разлики. Ханс Ајзенк предложил теорија за личноста заснована на биолошки фактори укажувајќи дека секоја индивидуа наследува тип на нервен систем кој ја предодредува нејзината способност за учење и адаптација. Во четириесеттите години на минатиот век тој постулира постоење на две димензии на личност: интровертност/екстравертност и невротизам/стабилност. Овие димензии се

биолошки предиспонирани, наследени и усогласени со одредени невроанатомски структури и неврофизиолошки процеси. Според Ајзенк, во основа, екстравертност е побудување и инхибиција на централниот нервен систем (ЦНС), додека невротизмот е поврзан со одреден степен на лабилност во автономниот нервен систем (АНС). Ајзенк подоцна додал трета димензија на личноста – психотицизам/нормалност. Тоа е континуум кој се протега од алтруизам, емпатија, социјализација, конформизам и конвенционалност, до непријателство, агресија, психопатија и шизоидност (Eysenck & Eysenck, 1986; Eysenck, 1997, според Repišti, 2015). Но моделот на Ајзенк на ограничен начин нуди објаснување на личниот простор. Исто така, неговата неврофизиолошка позадина не е јасна, спротивниот пол на екстремниот психотицизам не е лесно да се одреди или интерпретира. На крај, Ајзенк го занемарил влијанието на средината и активностите на поединецот, но го нагласил влијанието на генетските фактори врз личноста. Рејмонд Кател не се согласувал со гледиштето на Ајзенк дека личноста може да се разбере само врз основа на 2-3 димензии. Со факторска анализа тој издвоил 16 фактори на личноста и претпоставил дека секоја индивидуа ги поседува сите, но во различен степен. Тој креирал тест на личност 16PF со кој може да се процени нивото на присуство на секоја димензија на континуум, од ниско до високо. Според Кател (Cattell, 1950, според Repišti, 2015), *личноста е она што овозможува да се предвиди одредена активност во дадена ситуација кај една индивидуа*. Оваа дефиниција ја нагласува предиктивната моќ на цртите на личноста, додека, од друга страна, влијанието на условите во животната средина е потценето, односно специфичноста на социјалните моменти. Сепак, една од основните цели на науката (покрај дескрипција и објаснување) е и предвидување, но тоа во психологијата не секогаш подразбира причинско-последична врска помеѓу појавите. Така, според дефиницијата на Кател, цртите на личноста не се тие кои го предизвикуваат однесувањето на поединецот, туку врз основа на нивното познавање, можеме да антиципираме нечиј бихевиорален модел и начин на реагирање во одредени животни ситуации.

Дилемата околу прашањето колку фактори се доволни за да се опише структурата на една личност е се` уште актуелна. Некои расправаат за пет, некои за три, а некои за шест (HEXACO-моделот) или седум фактори (Модел на

големите седум). Повеќето современи психолози се уверени дека модел кој најдобро ја презентира структурата на личноста е моделот на петте фактори, кој ќе биде презентираан во продолжение (Digman, 1989).

Петфакторски модел на личност

Приказната за „Големите пет“ започнува во 1967 година, кога Норман ги класифицирал седумте категории: постојани особини, внатрешни состојби, физички состојби, активности, влијанија врз другите, улоги и општествени проценки на однесување. Во суштина, структурата со пет фактори била предводена од факторска анализа на постојаните особини, додека привремените, менливи емоционални состојби, социјалните проценки и слично биле исклучени од анализата. Овие пет димензии се (Goldberg, 1990):

1. екстравертност (друштвеност, отвореност, комуникативност, активност, наспроти затвореност, повлекување, тивкост, срамежливост);
2. емоционална стабилност (релаксација, безгрижност, смиреност, наспроти раздразливост, вознемиреност);
3. совесност (контрола, уредност, организација, одговорност, наспроти неуредност, неодговорност, несигурност, несериозност);
4. соработка (пријатност, скромност, емпатија, алтруизам, наспроти дрскост, нечувствителност, нетолеранција, неемпатија); и
5. интелект/имагинација (љубопитност, оригиналност, имагинација, неконвенционалност, наспроти традиционализам, конзервативизам, конвенционалност, неимагинативност).

Петфакторскиот модел е составен од пет димензии, и тоа: невротизам (N), екстравертност (E), отвореност кон ново искуство (O), соработливост (A) и совесност (C), и 30 субдимензии. Секој од овие големи фактори објаснува свои посебни особини или црти (Costa & McCrae, 1992). Тоа се стабилни фактори застапени во многу култури и валидни предвидувачи на емоции, па може да влијаат на многу аспекти од нашето однесување (Schultz & Schultz, 2015).

Првиот голем фактор е **невротицизам** (Н). Кратенката потекнува од оригиналот: *N – neuroticism*. Невротицизмот се дефинира како тенденција кон тага, сомнеж во себе, лошо расположение, лутина, стрес и изразена чувствителност. Лицата со висок спектар на невротицизам имаат тенденција кон експресија на негативен афект. Тоа покажува дека лицето е склоно кон ирационални идеи, намалена контрола на своите импулси, новите ситуации ги доживува како застрашувачки и загрозувачки и неадаптивно одговара на секојдневен стрес (Costa & McCrae, 1992). Висок скор на невротицизам е ризик фактор за психички заболувања и растројства. Аспекти вклучени во овој домен се:

- Анксиозност (N1): страшливост, загриженост, напнатост;
- Хостилност (N2): чувство на гнев, иритираност, фрустрираност, огорченост;
- Депресивност (N3): чувство на вина, тага, беспомошност, осаменост;
- Социјална нелагодност (N4): срам, вознемиреност, нелагодност во контакти со други, чувствителност на озборување, склоност кон чувство на инфериорност;
- Импулсивност (N5): неможност да се контролираат импулсите и нагоните;
- Вулнерабилност (N6): чувствителност на стрес, слаб капацитет за надминување на стрес, склоност кон зависност од други, безнадежност и паника во стресни ситуации (Серафимовска и Марковиќ, 2013).

Другиот голем фактор е **екстравертноста** (Е). Кратенката потекнува од оригиналот: *E – extraversion*. Екстравертите се енергични и најчесто оптимистички настроени, со тенденција кон друштвеност, ентузијазам, топлина и зборливост. Аспекти на личност во овој фактор се:

- Топлина (E1): емоционалност, пријателска настроеност, лесно создавање на емоционални врски и наклоност кон други;
- Дружељубивост (E2): настојување да се биде во опкружување на други луѓе, потреба од дружење;
- Асертивност (E3): доминација, сила, социјално искачување;

- Активност (E4): брзо темпо, енергични движења, желба постојано нешто да се работи;
- Потрага по возбуда (E5): потреба од возбудување, нови содржини и стимулација;
- Позитивни чувства (E6): настојување да се доживеат и искушат позитивни емоции, како радост, среќа, возбуда (Серафимовска и Марковиќ, 2013).

Третиот голем фактор е **отвореност кон искуства (O)**. Кратенката потекнува од оригиналот: *O – openness*. Овој фактор се опишува како домен кој опфаќа имагинација, естетика, интелектуална љубопитност и ценење на убавината. Луѓето кои имаат низок скор на оваа димензија се склони кон конвенционалност и конзервативност во однесувањето, затвореност, претпочитаат семејни рутини и имаат тесен дијапазон на интереси (Rothman & Coetzer, 2003). Оваа димензија ја сочинуваат шест аспекти:

- Фантазија (O1): жива имагинација, мечтаење, но не како бегство од реалноста туку како креација на жив внатрешен свет;
- Естетика (O2): склоност и одушевување кон уметноста и убавото;
- Чувства (O3): висока рецептивност кон сопствените емоции, вреднување на емоциите како нешто важно во животот, рафиниран, интензивен и издиференциран емоционален живот;
- Акција (O4): преференција кон новото и непознатото наспроти познатото и рутинското – желба да се пробаат различни активности, да се видат нови места, да се вкуси необична храна;
- Идеи (O5): интелектуална љубопитност, отворен ум, интригираност од нови, неконвенционални, необични нешта и идеи;
- Вредности (O6): отвореност и подготвеност да се преиспитаат конвенционалните социјални, политички и религиски вредности (Серафимовска и Марковиќ, 2013).

Соработливост е четвртиот голем фактор (A). Кратенката потекнува од оригиналот: *A – agreeableness* и се карактеризира со кооперативност и

задоволство во градење на релации. Тоа е комплексна личностна црта која претставува еден континуум од сочувство до антагонизам. Лицето со ниска соработливост е изразен егоцентрик, најчесто е скептично во однос на намерите од другите луѓе и е многу повеќе конкурентски отколку кооперативно настроено (Rothman & Coetzer, 2003). Висок скор на соработливост идентификува лица кои имаат тенденција да бидат со добар карактер, лица што простуваат и што се алтруистички настроени. Накратко, тоа се лица кои се просоцијално насочени. Аспекти на овој фактор се:

- Доверба (A1): верба во добрината и чесноста на другите;
- Искреност (A2): честност, честитост, моралност;
- Алтруизам (A3): великодушност, несебичност, подготвеност да се помогне, солидарност, активна грижа за доброто на другите;
- Попустливост (A4): ниска агресивност, подготвеност да се прости и заборави, добрина, благост;
- Скромност (A5): повлеченост, склоност да се остане во втор план, слабо изразена потреба од јавно признание, успех и промоција;
- Блага природа (A6): симпатија и грижа за другите, голем хуманист (Серафимовска и Марковиќ, 2013).

Последниот фактор е **совесност** (C). Кратенката потекнува од оригиналот: *C – conscientiousness*. Оваа димензија вклучува високо ниво на трудољубивост, упорност, уредност, организираност, одговорност и насоченост кон целта (Costa & McCrae, 1992). Висок скор на совесност идентификува лица кои имаат тенденција да бидат организирани, вредни, себемотивирачки, точни, коректни, амбициозни и истрајни лица на кои останатите можат да се потпрат. На другиот екстрем од оваа црта се лицата со спонтано однесување кон аспектите во секојдневниот живот, најчесто хедонистички настроени во секојдневието. Оваа димензија на личност е составена од:

- Компетенција (C1): чувство на лична ефикасност, способност и сила, изразена самодоверба;

- Среденост (C2): добра лична организираност, уредност во извршувањето на обврските, во појавата и личниот изглед;
- Должност (C3): однесување водено од чувството на должност, прифаќање и придржување кон моралните принципи;
- Постигнување (C4): развиен мотив на постигнување, висок степен на аспирација, подготвеност за напорна и долготрајна работа за да се постигне некоја цел;
- Самодисциплина (C5): истрајност во работата без оглед на заморот, здодевноста и други пречки, способност за себемотивирање;
- Промисленост (C6): одмереност во постапките, добро промислување и подготовка пред да се преземе некоја дејство (Серафимовска и Марковиќ, 2015).

Џон и Сривастава (John & Srivastava, 1999) понудија малку поинаков поглед на моделот „Големите пет“. Во тој модел димензиите на личноста се припишуваат на аспекти слични на оние што се дел од доменот на моделот „Големите пет“, вклучувајќи:

- 1) екстравертност наспроти интравертност (активност, наметливост, возбудливост, позитивни емоции и дружељубивост);
- 2) Соработка наспроти антагонизам (доверба, алтруизам, искреност, попустливост, скромност и сочувство);
- 3) Совесност наспроти недостаток на фокус (компетентност, должност, ред, постигнување, самодисциплина и расудување);
- 4) Невротицизам наспроти емоционална стабилност (вознемиреност, непријателство, депресија, импулсивност и ранливост); и
- 5) Отвореност наспроти затвореност кон искуства (естетика, интереси, идеи, неконвенционални вредности, имагинација и чувства).

Димензиите постулирани од моделот „Големите пет“ се подразбираат како

фенотипска структура на личноста, за разлика од оние во моделот со петте фактори, кои се сметаат за генотипски димензии. Така, моделот „Големите пет“ истакнува дескриптивно ниво, додека петфакторскиот модел опфаќа експланаторно ниво (според него, димензиите на личноста влијаат или предизвикуваат емоционален одговор и специфични модели на однесување). Операционализацијата на овој модел е инвентар за големите пет (eng. The Big Five Inventory – BFI, John & Srivastava, 1999).

Фази во развојот на личноста

Фројдовата теорија за развој на личноста е една од најпознатите теории кои тврдат дека емоционалното и интелектуалното созревање на личноста се развива низ определени стадиуми или фази. Верувањето на Фројд е дека едно лице се формира најдоцна до својата седма година од животот, додека психосексуалниот развој минува низ пет фази.

Во оралната фаза на психосексуалниот развој, од моментот на раѓање до првата година од животот, либидото е ограничено во пределот на устата, а задоволството се доживува преку доење и хранење. Луѓето кои од која било причина биле лишени од тоа задоволство или пак доживеале прекумерно задоволство во оваа фаза, развиваат тенденции кон: тврдоглавост, агресија, оптимизам/песимизам и зависност од другите. Овие возрасни индивидуи во зрелоста се склони кон пороци.

Следната, аналната фаза почнува од првата/втората до третата година од животот. Таа е фаза на развој каде либидото е насочено кон аналниот отвор и задоволството се доживува при вршење на физиолошките активности. Аналната структура на личноста се карактеризира со: уредност наспроти неуредност, скржавост, перфекционизам наспроти неорганизираност.

Фалусна фаза или третата фаза почнува од третата и завршува до шестата/седмата година од животот. Карактеристично за оваа фаза е насочување на либидото кон половите органи кај детето. Децата доживуваат задоволство со допирање и играње со своите гениталии. На крајот од оваа фаза доаѓа до

создавање на т.н Едипов, односно Електра комплекс. Едиповиот комплекс кај момчињата се однесува на претпочитањето на мајката и ривалство со таткото, усвојувајќи го суперегото на својот татко. Слично на тоа, едно девојче се натпреварува со својата мајка околу придобивањето на таткото само за себе (Електра комплекс). Поединците фиксирани во оваа фаза на развој имаат проблеми со усвојување на сопствената сексуална улога, односно сексуалниот идентитет. Последиците се транссексуалноста и хомосексуалноста.

Фазата на латенција, односно период на мирување започнува од шестата/седмата и завршува до единаесеттата/дванаесеттата година од животот. Детето за првпат се одделува од семејното опкружување, оди на училиште, го проширува својот животен и искусвен простор. Во оваа фаза детето воспоставува општествени односи и почнува со процесот на учење. Доколку тој процес е успешен, детето развива висока самодоверба. Во спротивно, развива чувство на инфериорност и изолација.

Последната фаза од психосексуалниот развој е гениталната, која почнува од единаесеттата/дванаесеттата година па понатаму. Во ова фаза се развива зрела личност. Инстинктите повторно се активираат, сопствената сексуалност станува постабилна и зрела бидејќи идентификацијата со сексуалната улога е завршена. Ако детето, сега веќе адолесцент, е лишено од оваа фаза, може да развие карактеристики на: асоцијално однесување, зависности, чувство на изолација и разни форми на сексуални настраности.

Фројдовата слика за човечката природа е песимистичка. Ние сме осудени на вознемиреност, на спречување на импулси до тензија и конфликт. Целта на животот е да се намали напнатоста. Голем дел од човечката природа е наследен, но дел е научен преку интеракции родител : дете (Schultz & Schultz, 2015).

Личноста кај млад возрасен

Кога стануваме возрасни? Дали е тоа со навлегувањето во осумнаесеттата година од животот, поради полнолетството, или, пак, со првото вработување? Тоа е период каде младиот возрасен не е адолесцент, но далеку е и од возрасен.

Преминот кон зрелоста е сложен процес во кој младите кои биле зависни од родителите во текот на детството почнуваат да преземаат конечни чекори за постигнување на финансиска, станбена и емоционална независност, како и преземање улоги на граѓанин, брачен другар, родител и работник. Оваа транзиција може да биде период на раст и достигнување, особено кога младите располагаат со сите ресурси што им се потребни за да се движат низ овој процес, како што е општеството, интерперсоналните врски и стабилно семејство, коеможе да обезбеди насоки и финансиска помош доколку е потребно, и пристап до образование и искуства, кои обезбедуваат основа за учење, животни вештини и ингеренции. Тој премин кон зрелоста се одвива под различни услови и во широк опсег на возраста, почнувајќи од адолесцентската возраст до крајот на дваесеттите години и понатаму (Jekielek & Brown, 2005).

Пионерот генетски психолог, Стенли Хол, во 1904 година со својата дејност во изучувањето на периодот на адолесценција го отвори патот за размислување на оваа тема. Според него, адолесценција е периодот помеѓу детството и зрелоста. Тоа е време на „бура и стрес“ пред да се постигне постабилна рамнотежа на возрасност. Иако модерните истражувања го отфрлија овој став како универзален приказ на адолесценција, концептот сè уште има дел од актуелното популарно размислување.

Друг теориски придонес, всушност многу сличен на идеите на Ериксон, е работата на Даниел Левинсон (Daniel Levinson). Во својата теорија на транзиции, периодот помеѓу седумнаесеттата и триесет и третата година, го нарекол почетна фаза на развој и тврдел дека најважната задача на оваа фаза е да се премине кон возрасниот свет и да се изгради постојана животна структура (Arnett, 2006). За време на овој процес, според Левинсон, младата единка поставува нови предизвици во однос на себепознавање, воспоставување на идентитет и развој на индивидуалното значење (Sherrod, 1996; според Shulman et al., 2005).

Во руската психолошка литература истакната е онтопсихологијата на Ананјев, која претставува учење за индивидуалниот психички развој (Ананјев, 1980а; 1980б; 2000; 2007б; 2010, според Јанаков, 2018). Концептот *рана младост* е воведен како посебна етапа помеѓу адолесценцијата и младоста, кој

од своја страна истакнува особености за развојот на психофизиолошките карактеристики (Ананјев, 2001). Карактеристично за оваа теорија е тоа што Ананјев не определува времетраење на етапите, односно смета дека тоа е сложен процес кој во голема мера зависи од индивидуалниот развој на човекот и животната средина. Секој развоен период е определен од животната историјата на единката, а таа е индивидуална.

Настанувањето на возрасноста е животна етапа кога се случува пролонгираниот период на истражување на идентитетот (Arnett, 2006). Доколку се опсервираат индивидуално младите возрасни, патеките кон независноста се единствени и поголемиот дел од нив се комплексни и нелинеарни. Кога општествените граници се широки, како што е случај во овој животен период, дозволено е изразувањето на релативно големи индивидуални разлики во склад со индивидуалните тенденции и преференции (Arnett, 1995). Настапувањето на возрасноста е време кога мноштвото млади се чувствуваат слободно за да ги следат своите интереси и желби, што ги водат кон исклучително широк опсег на правци (Arnett, 1995).

Донесување одлуки: поим и теории

Многу научни дисциплини, како филозофија, психологија, економија, вклучувајќи ја медицината, и во поново време невронауката, својот интерес за изучување го фокусираат токму на процесот на донесување одлуки. Дали постојат општи принципи за донесување одлуки и дали постојат причини кои дополнително влијаат на самиот процес? Прашањата се адресирани на когнитивниот домен одговорен за донесување одлуки и решавање проблеми.

Процесот на одлучување е оценет како една од најважните животни вештини кај човекот, која има директно влијание врз психолошкиот статус. Според Алзина и Ескода (Bisquerra Alzina & Pérez Escoda, 2012), процесот на одлучување е дефиниран како способност за преземање одговорност при донесување на сопствените одлуки, каде што етичките, социјалните и културните аспекти на личноста имаат значително влијание. Всушност, процесот на донесување одлуки е една кохерентност на стратегии за решавање проблеми,

каде капацитетот за критичка саморефлексија и рационално расудување е високо развиен (Mieles & Alvarado, 2012). Додека пак Костиќ (Костиќ, 2006), одлуката ја дефинира како избор на една од повеќе можни опции. Тука се инволвирани внатрешните процеси на поединецот кој донесува одлука, а со кои се избира сет на активности или неактивности од збир на две или повеќе алтернативи. Таа неактивност или одбегнување на стимул, имплицира дека таквиот одговор е една алтернатива што случајно била имплементирана. Но, во случај кога алтернативите при донесување одлуки не се целосно разгледани, станува збор за однесување кое е автоматско (Reese & Rodeheaver, 1985; според McFall, 2015). Тоа значи дека при донесувањето одлука бараме оптимален однос на предностите и слабостите на она за кое одлучуваме, трудејќи се да ги максимизираме добрите, а минимизираме лошите страни. Алтернативите на избор, кои при процесот на одлука носат добивка (награда) или губиток (казна), подразбираат откривање на исходот кој го мотивира изборот. Тие можат да бидат примарни поткрепувачи (вода, храна, сон...), заеднички за сите живи организми, или секундарни поткрепувачи (пари), исклучиво својствени за човекот (Костиќ, 2006). Тверски напишал дека контекстот од алтернативи и збирот можности се определени од нашите очекувања, интерпретации, спомени и факти од реалноста, како и од тоа кој е начинот на кој афективните дејства се предизвикани. Најнакрај, „дејствата се облак од можности, а не точка“, рекол Тверски (Левис, 2018, стр. 155). Водени од ова тврдење, низ призмата на економија и психологија, Канеман и Тверски создаваат нов правец, наречен бихевиорална економија.

За изучување на овој мисловен процес се формирани три главни модели: нормативен, дескриптивен и прескриптивен (Nolte, Garavito & Reina, 2019, според Ачковска-Лешковска и Цветковска, 2022). Водејќи се од тврдењето дека на процесот на одлучување влијаат средински фактори, наречени состојба од природата, нормативниот модел на одлучување тргнува од претпоставка дека природните состојби ни се познати, потенцирајќи ја рационалната личност, која располага со сите информации. Лицето кое носи рационална одлука ги следи правилата кои се од голема помош при донесувањето на најдобрата одлука во дадена ситуација. Како дополнување на овој модел, подоцна се јавува дескриптивен модел. Тој не пропишува правила според кои поединецот треба да

се води при донесување одлука, туку го објаснува начинот на кој луѓето носат одлуки во реалниот свет. Последните модели кои, всушност, претставуваат една интегрирана верзија на претходните два се прескриптивните модели. Тие даваат препораки за тоа како да се донесат најдобри можни одлуки во услови на неизвесност. Доколку не ја знаеме веројатноста, зборуваме за одлучување во услови на неизвесност. Во случај на позната веројатност, зборуваме за одлучување во услови на мерлива неизвесност (Sternberg & Sternberg, 2009; Костиќ, 2006).

Клучниот поим на теоријата за одлучување е *корист*. Тоа е поим кој имплицира субјективна проценка, бидејќи донесувањето одлука е засновано на нашиот вредносен систем и преференција (Sternberg & Sternberg, 2009). Во рамките на ова, најголемо влијание имале теоријата на очекувана вредност, теоријата на очекувана корисност, теоријата на субјективна корисност и теоријата на изгледи. Во теоријата на очекувана вредност (expected value theory) носителот на одлука е соочен со ситуација на ризик и се води според критериумот на очекувани вредности. Почетоците на оваа теорија се инспирирани од математичката теорија на познатиот Паскал. Теоријата сугерира дека изборот треба да биде еднаков на просекот пондериран според веројатноста на можните вредности за таа променлива. Бенџамин Френклин, пак, оваа теорија ја нарекол како морална или претпазлива алгебра (Franklin, 1772; Franklin, 1956, според McFall, 2015). Колку е поголема очекуваната вредност, толку и алтернативата е подоминантна при изборот. Даниел Бернули (Daniel Bernoulli) во 1738 година врши ревидирана верзија на оваа теорија. Тој го отфрла поимот *очекувана вредност* и воведува нов – *очекувана корисност* (expected utility). Оваа теорија во голема мера придонесува за разбирањето на исходот од донесената одлука, а притоа истакнувајќи ја субјективната, односно личната веројатност на исходот како добар претскажувач при донесување одлука. Онаа која се појавува последна е теоријата на изгледи (Prospect theory), од страна на Даниел Канеман и Ејмос Тверски. Јасно е дека во голем број случаи рационалноста при одлучувањето е нарушена и тие девијации се премногу системски распределени и, едноставно, не може да бидат игнорирани. Тука е нагласена субјективната проценка на исходот како добивка или како загуба. Тоа е една од најпознатите теории на донесување одлуки за одбегнување на ризик.

Тесно поврзана со аверзијата кон губиток е и тенденцијата да продолжиме да вложуваме во нешто иако претпоставуваме дека ќе следи загуба. Пример за овој феномен е однесувањето на коцкар, познат под името *ефект на пропаднато вложување*. Тоа претставува посебен облик на аверзија кон губиток. Честопати луѓето се склони да даваат висока вредност на настанот иако не заслужува, како што се лото-добивки, коцкарски долг. Тешко се признаваат материјалните и емоционалните загуби, причина што објаснува зошто луѓето продолжуваат со пороци, одржуваат лоши бракови и врски во кои не се среќни (Ачковска-Лешковска, 2015). Овие математички теории за донесување одлуки инспирираат напредок во економијата, политиката, етиката и здравството (McFall, 2015).

Хевристики се едноставни мисловни процеси, скратен пат за стигнување до целта, а целта е решавање на проблемот и доаѓање до конечна одлука. Имено, се проценило дека нашата ламба троши помалку енергија од нашиот мозок (Sternberg & Sternberg, 2009; Каку, 2019). Ако произведе повеќе енергија, ќе настапи оштетување на ткивото. Тоа е причината поради која мозокот постојано користи скратени постапки за да заштеди енергија (Каку, 2019).

Канеман се труди да ги разјасни најчесто користените хевристики. Прва од нив е скалата за мерење на когнитивната леснотија и нејзиниот дијапазон е од лесно до напрегнато. Лесно е знак дека нештата одат во добра насока или нема потреба од пренасочување на вниманието и мобилизирање на напорот. Нема напор, нема големи промени. Напрегнато значи дека се забележува проблем и се мобилизира Систем 2 – форсирање на когнитивните функции. Когнитивна леснотија е кога нешто ни е познато, а познатото предизвикува чувство на доверба и јасен ефект на чиста експонација. Интуиција, креативност, засилено работење на Систем 1 образуваат еден процес, додека пак, тој т.н. Систем 2 ја игра улогата на контролор. Кога сме добро расположени се чувствуваме поинтуитивно и покреативно, но и помалку внимателно и наклонети сме кон логички грешки. Чувството на задоволство кажува дека нештата одат на добро и околината е безбедна. Лошото расположение кажува дека е потребно насочено внимание и вклучување на Систем 2. Систем 1 уште е наречен и *асоцијативна машина* поради неговата функција на механичка регулација при што има тенденција да поврзе идеи или настани со меморираните претстави и емоции, така што се создава кохерентна интерпретација во која сите елементи се

поддржуваат и зајакнуваат. Заедно, двата система со асоцијативната кохерентност се образуваат во когнитивна економија.

Ние имаме норми кои ни осигуруваат начин за непосредно откривање на абнормалности. Суштината на емоционалната кохерентност се состои во тенденција да го прошириме впечатокот за лицата кои недоволно ги познаваме преку неосновано поврзување на една нивна особина (на пр. љубезност) со особина која директно не сме ја забележале, но претпоставуваме дека ја има (на пр. дарежливост). Ефектите на ореол имаат важност и во јавниот живот. Пораки од политички партии и другите засегнати страни можат да бидат врамени на различни начини и да презентираат различна конотација. Ефектите на ореол се помалку убедливи кога доаѓаат од извори со понизок кредибилитет (Druckman, 2001, според Sternberg & Sternberg, 2009).

Способни сме да проценуваме и оценуваме. Проценката на нашите перспективи е на скала од одлична до катастрофална. Систем 1 оперира по принцип на автоматски мисли и суштествува во базичната анализа. Систем 2 е определен за проценка за вредноста на дадената ситуација (Канеман, 2012). Честопати, она што ја победува нашата логика дури и кога верниот одговор е пред нашите очи, до степен на отежната способност за носење рационални одлуки, се нарекува интуитивна проценка. Еден од клучните начини на кои ги користиме тие ментални процеси се центрираат на нашите проценки на веројатноста. Нашиот когнитивен апарат е богатство од автоматски и несвесни процеси кои ја чинат основата на интуитивното мислење. Сето тоа инкорпорирано ја дава сликата за афективна хеуристика.

Пристрасноста оди рака под рака со хеуристиката и заедно се истакнати како клучни поими за објаснување на потешкотиите со кои луѓето се соочени при статистичко размислување, а воедно е и причина за несоодветно и пристрасно донесена одлука и решен проблем. Дури ни експертите не се имуни на грешки, особено во случај на генерализирање на податоци, припишување каузалност таму каде што не постои. Статистиката бара размислување за повеќе информации одеднаш. Луѓето најчесто се склони на грешки поради мрзеливиот контролор или неоправдана интуиција, па прават погрешни избори во бизнисот и животот воопшто. Систем 2 вложува напор и време за да ги открие (Ачковска-

Лешковска, 2015). Што е тоа што би требало да го преземеме за да избегнеме пристрасност и илузии при донесувањето одлуки? Принципот е едноставен: „препознајте дека имате когнитивна потешкотија, забавете и побарајте засилување од Систем 2“ (Канеман, 2015, стр. 452). За жал, кај луѓето тоа е невозможно. Луѓето немаат тастер за детекција на опасност. Единствено што би можеле да направиме е да ја развиеме нашата свесност за рационално размислување наспроти илузија (Ачковска-Лешковска, 2015).

Емпириски докази за процесот на донесување одлуки

Некои истражувања упатуваат дека донесувањето одлуки е под влијание на други контекстуални фактори.

Формулирање на крајниот исход од одлуката е еден од факторите кои влијаат на нашето одлучување. Ситуацијата за која донесуваме одлуки може да биде претставена во позитивна рамка, така што ќе се истакнат само добрите страни од крајниот исход на одлуката. Но, истата ситуација може да биде претставена со истакнување на негативните страни од исходот. Влијанието на позитивен и негативен исход при донесување одлуки го истражуваат Канеман и Тверски (Kahneman & Tversky, 1987, според Костиќ, 2006). Тие истакнале еден пример, каде на испитаниците им е соопштен негативниот и позитивниот исход од дадена ситуација која нуди избор помеѓу помалку ризична и помалку успешна програма, но и ризична, а во исто време и поуспешна програма. Изборот на испитаниците зависел од тоа дали самите исходи се прикажани во позитивен или во негативен контекст. Кога изборот бил поставен во позитивна рамка, 72 % од испитаниците избрале програма А, но со поставување во негативна рамка, дури 78 % избрале програма Б. Иако исходот од програмата за имунизација на населението од глобална пандемија бил идентичен и во двата случаи (1/3 од населението ќе биде спасено), сепак, во позитивната рамка било нагласено дека ќе бидат спасени 200 луѓе, додека во негативната рамка било напоменето дека бројката на починати во катастрофалната пандемија ќе биде 400 лица. Очигледно, контекстот во кој е претставена програмата го одредува и изборот, што го објаснува фактот дека нашите одлуки се условени од начинот на кој сме

соочени со проблемот за кој донесуваме одлука. Доколку е нагласен губиток, постои силна тенденција кон преземање ризик. Спротивно на тоа, доколку е истакната користа, до израз доаѓа тенденција кон избегнување ризици.

Формулирање на прашањето го одредува крајниот исход од одлучувањето. Дека одлуката зависи од начинот на кој е формулирано прашањето кажуваат и следните примери. Имено, избран ќе биде оној лекарски третман кој покажал 50 % успех, за разлика од третманот кој е истакнат како 50 % неуспешен. Исто така, испитаниците сметале дека за успешен кошаркар се смета оној кој постигнал кош во 75 % од слободните фрлања, за разлика од оној кој имал 25 % промашувања (Levin & Gaeth, 1988; Levin, Schnitttjer & Thee, 1988; Dunning & Parpal, 1989, според Костиќ, 2006).

Тверски и Канеман потврдиле дека луѓето имаат аверзија од загуба, односно тенденција кон одбегнување ризик, но и кон прифаќање ризик. Канеман и соработниците правеле истражување каде на испитаниците им била дадена чаша за која требало да одредат цена по која би ја продале. Друга група испитаници требало да одредат цена по која би ја купиле. Испитаниците кои ја продавале чашата нејзината вредност ја процениле на 7 долари и 12 центи. Испитаници кои ја купувале чашата нејзината вредност ја одредиле на 2 долари и 87 центи (Kahneman et al., 1991; според Ѓурѓевиќ и Здравковиќ, 2013). Оваа драматична разлика во цената покажува дека веројатноста за губиток на нешто што го поседувавме ја компензираме со висока цена. Во природата на човекот е постоењето на аверзија од губиток, особено во ситуации на одрекување од нешто што го поседува, а загубата е вреднувана онолку колку е и референтната цена на она од што се одрекуваме. Нема сомнеж, ние преферираме опции кои ќе понудат мала, но сигурна добивка, отколку поголема, но неизвесна, освен ако неизвесната добивка е неверојатно голема (Sternberg & Sternberg, 2009).

Неврална основа на одлучувањето

Умот и универзумот се двете најголеми сили кои го движат светот. Во минатото постоело верување дека мозокот и душата се два посебни ентитети. Оваа филозофија е наречена дуализам. Но, почнало да станува јасно дека

одредени нагли промени во карактерот и однесувањето се предизвикани од оштетувања на фронталниот лобус од мозокот. Тоа, пак, понатаму довело до парадигма во научните откритија дека одредени области на мозокот се поврзани со одредени начини на однесување. Когнитивната невронаука е особено сконцентрирана на тоа како анатомијата и физиологијата на нервниот систем влијаат на човечкото осознавање и препознавање (Sternberg & Sternberg, 2009). Оттаму е и потребата да се потсетиме на основната анатомска и физиолошка функција на централниот нервен систем, особено на оние процеси кои се поврзани со функционирањето на менталниот апарат и неговите психички функции.

Се проценува дека основните структури во централниот нервен систем меѓусебно се поврзани со најмалку 100 милијарди мозочни неврони кои, за разлика од клетките во другите органи, меѓусебно комуницираат преку специфични врски кои се нарекуваат синапси, а од чија поврзаност зависи психобиолошкиот живот на човекот (Чадлоски, Филиповска и Белевска, 2004; Каку, 2019). Структурираната мрежа од нервни влакна, синаптички пукнатини и комплексни невронски врски распределени насекаде во мозочните структури има функција на објектот да му овозможи правилна перцепција, мислење, чувства, расудување и управување со своите постапки. Всушност, целокупната психолошка реализација е зависна од правилниот развој на таа „мозочна архитектура“.

Во невропсихолошката основа на однесувањето спаѓаат когнитивните, мотивациско-емоционалните и егзекутивните функции. Највисоко диференцирани се егзекутивните (извршни) функции. Тие се однесуваат на секвенцијација на активности, но и на различни облици на внимание, краткотрајно помнење и работна меморија, контрола на интерферентните дразби, обработка на информациите, флексибилност, промена на когнитивниот сет, одложени одговори и донесување одлуки со активно решавање на проблемот. Пореметување на егзекутивните функции е доказ за нарушување на функцијата во фронталниот резен (Ostř, 1998).

Процесот на донесување одлуки функционира непрекинато, за тоа е потребно не само искуството, туку и податоците од надворешната и внатрешната средина кои ги обединува фронталната кора.

Фронталниот резен сочинува 30 % од човековиот мозок и воедно е негов најголем дел. Во него учествуваат три области. Првата област е латерална фронтална кора, која е одговорна за оптималните функции во дадена средина. При активирањето на работната меморија ги прима сензорните информации и се подготвува за оптимален моторен одговор. Каков ќе биде очекуваниот исход зависи од времето, употребената енергија и вештини, како и проценката за исплатливост (економски фактор во психолошка смисла). Орбитофронтална кора е следната мозочна област која ги следи сите можни ефекти од сензомоторните импулси. Тоа е оној дел од резенот кој е одговорен за детекција на вистинската алтернатива при одлучувањето. Всушност, таа го проценува посакуваниот исход за секоја спроведена акција и на тој начин влијае на изборот на стратегиите.

Предната цингуларна кора ја проценува алтернативната акција. Невроните во оваа ареа се одговорни за проценка на исходот од активноста и го моделираат нашето однесување спрема научените грешки. Во споредбата на старите успешни одговори и актуелните акции настанува генерирање на нови стратегии, во исто време вршејќи проценка за трошоците и користа. За донесување одлука е важен и префронталниот дел од мозокот и базалните ганглии, каде се обработува најголем дел од рационалното размислување. Раскинувањето на оваа врска доведува до апатија. Базалните ганглии ни го овозможуваат процесот на селекција на важните информации од мноштво други (Павловић, 2012). Се смета дека допаминот е од особено значење при донесувањето одлуки. Невротрансмитерите како допамин, серотонин и норадреналин, не само што се задолжени за протокот на информациите кои се движат по патеките на мозокот, туку и имаат силно влијание на нашето расположение, нашите мисли и емоции. Емоционалните се брзи одлуки што се донесуваат независно и на пониско ниво. Бидејќи во кризни ситуации е речиси невозможно да се реагира промислено, деловите од мозокот на понизок ранг мораат да реагираат молскавично за проценување на ситуацијата и донесување брза одлука, односно емоција, без притоа да побараат дозвола од егzekутивното раководство (Каку, 2019). Механизмот за награда е неразделив од дејството на

невротрансмитерот допамин, како и структурата на средниот мозок, во кој се наоѓаат допаминските неврони.

Мотивациската вредност на наградата зависи од неколку фактори. Покажано е дека во вентралниот стратум и медијалниот префронтален кортекс постои соодветна активност која рефлектира промени во секоја од трите особини – износ, веројатност, очекувана корисност. Но што се случува кога постои ситуација каде има можност да се остане без добивка, да се биде во губиток? Најновите истражувања покажуваат дека постои дополнителен систем кој рефлектира ситуација за преземање ризик. Тогаш настанува зголемена активност во областа на антериорниот инсул и латералниот префронтален кортекс при ризично емоционално наспроти аналитичко одлучување. Во ситуација кога бирате сигурни опции и добивка, но и изложување на ризик, забележана е активност на амигдалата. Тоа покажало дека емоционалниот фактор влијае врз процесот на одлучување. Наспроти тоа, во ситуации кога спроведуваме образец на однесување, планирање и готови стратегии и анализи, постои активност во пределот на антериорниот цингуларен кортекс и дорзолатералниот префронтален кортекс, што покажува дека постои конфликт меѓу потенцијалниот одговор и формирањето на друг вид стратегија за давање одговор (Ѓурѓевиќ и Здравковиќ, 2013).

Стилови на донесување одлуки

Секој од нас има одредени преференции, систем на вредности и околности кои ги сметаме за неповолни или поволни. Како когнитивен процес, според Скот и Брус (Scott & Bruce, 1995) стилот на донесување одлуки е објаснет како индивидуален пристап кон ситуацијата на одлучување. Петте стилови евидентирани од страна на Скот и Брус се одлики на директива, идеја, анализа и бихевиорално однесување.

Скот и Брус (Scott & Bruce, 1995), врз основа на постоечката литература, претставуваат две претходни дефиниции за стилот на донесување одлуки, вообичаена шема што индивидуите ја користат при донесување одлуки и индивидуален карактеристичен начин на согледување и одговарање на задачите

за донесување одлуки (Spicer & Sadler-Smith, 2005; Thunholm, 2004; Thunholm, 2008; Avsec, 2012, според Bayram & Aydemir, 2017; Bavořár & Orosová, 2015.) Во нивната подоцнежна работа, истите автори ги дефинираа стиловите на донесување одлуки како „научена шема за вообичаен одговор што ја покажува поединецот кога се соочува со ситуација на одлучување. Тоа не е особина на личноста, туку наклонетост заснована на навика поединецот да реагира на одреден начин во контекст на одредена одлука (Scott & Bruce, 1995). Постојат пет различни стилови на донесување одлуки: рационален, интуитивен, избегнувачки, зависен и спонтан. Според Скот и Брус, поединците генерално имаат различни нивоа на сите пет стилови, иако еден стил е доминантен (Allwood & Salo, 2012; според Bayram & Aydemir, 2017).

Рационален – фаворизира „темелно пребарување и логично оценување на алтернативите“ (Scott & Bruce, 1995). Рационалниот стил (бавно мислење) бара внимание и е поврзан со субјективното доживување на дејства и избори. Оперира по принцип на аналитика, факти и чекор-по-чекор постапка, сеопфатна потрага по информации, избор на алтернативи и логичка евалуација на алтернативи за да се донесе одлука. Рационалниот стил или Систем 2, според Канеман игра улога на контролор, определен да ја процени значителната вредност на ситуацијата, вклучувајќи и бизнис-проценки (Канеман, 2012). Со други зборови, рационалниот стил на донесување одлуки е расудување, логички структуриран пристап кон донесувањето одлуки.

Интуитивен – „се потпира на чувства и инстинкти“. Оперира автоматски, брзо, со малку или без воопшто напор и многу често подлежи на грешки. Интуитивниот систем или Систем 1, според Канеман, работи врз база на интуитивна проценка, проценка на веројатности (Канеман, 2012). Еден вид внатрешно убедување дека нештата одат кон вистинска насока без претходно размислување или рефлексивност. Важно е да се истакне дека интуиција не е негација на логичкото размислување, туку вклучува примена на правила кои се различни од класичното логичко расудување (Goldberg, 2000; Rowan, 1987, според Malewska, 2018). Понекогаш интуицијата се јавува заедно со анализата, па овозможува синтетизирање на долгогодишно искуство и учење, за да се поткрепи рационалното (Tokarski, 2001, според Malewska, 2018). И двата процеси

се важни комплементарни елементи за ефективно донесување одлуки, па некои истражувачи интуитивниот стил го дефинираат како целосно афективен модел (Epstein, 1996, според Betsch, 2004).

Избегнувачки – овој стил нагласува „одложување и одбегнување одлуки“ секогаш кога е тоа можно. Избегнувачки стил на донесување одлуки се дефинира како повлекување и одложување на ситуацијата за одлучување. Односно, стилот на избегнување се карактеризира со обиди да се избегне одлука секогаш кога е тоа можно.

Зависен стил – нагласува „потрага по совет и насоки од другите“ пред да се донесе важна одлука. Зависниот стил бара поддршка од другите секогаш кога ќе треба да се донесе важна одлука.

Спонтан – стил кој го нагласува „чувството на непосредност и желбата да се помине низ процесот на донесување одлуки што е можно побрзо“. Иматенденција кон донесување на „предвремени одлуки“ (Scott & Bruce, 1995; Spicer & Sadler-Smith, 2005; Thunholm, 2004; Rehman & Waheed, 2012; според Bayram & Aydemir, 2017; Bavořár & Orosová, 2015).

Релевантни емпириски истражувања

Студијата на Бајрам и Ајдемир (Bayram & Aydemir, 2017), во која како испитаници учествувале 312 студенти од државните универзитети, имала за цел да ја провери поврзаноста помеѓу димензиите на личноста и стиловите на донесување одлуки. Во нивната студија тие употребиле два инструменти: скала за мерење на стиловите на донесување одлуки (Decision-Making Style Scale; Scott & Bruce, 1995) и инвентарот на личност (The Big Five Inventory) конструиран од Џон, Донахју и Кентл (John et al., 1991). Преку методот на корелација, истражувачите докажале дека постои поврзаност на некои димензии на личноста со некои стилови на донесување одлуки. Рационалниот и интуитивниот стил покажале значајна поврзаност со четирите димензии на личноста од петфакторскиот модел, освен со невротизмот. Зависниот стил

позитивно корелирал со соработливоста и невротичизмот. Стилот на избегнување негативно корелирал со екстровертност, совесност и отвореност. Спонтаниот стил покажал значајна негативна корелација со соработливоста и совесноста, а позитивна со невротичизмот. Највисока негативна корелација е добиена помеѓу избегнувачкиот стил и совесноста, а најмала корелација помеѓу интуитивниот стил и совесноста. Во истата студија со мултипла регресивна анализа се докажало дека постои ефект од димензиите на личноста на стилот на донесување одлуки. Така, екстровертноста имала позитивен ефект врз спонтаниот стил; соработливоста позитивен ефект врз интуитивниот и зависниот стил на донесување одлуки; совесноста позитивен ефект врз рационалниот стил, но негативен врз избегнувачкиот и спонтаниот стил на донесување одлуки; невротичноста покажала позитивен ефект врз интуитивниот, зависниот и спонтаниот стил на донесување одлуки, а отвореноста покажала позитивен ефект врз рационалниот стил на донесување одлуки.

Бајва, Батол, Асма, Али и Ајмал (Bajwa et al., 2016) во својата студија ја истражувале поврзаноста на личносните димензии со стиловите на донесување одлуки кај млади возрасни. Но, главната цел на нивното истражување било да ја истражи предиктивната вредност на цртите на личност врз стиловите на донесување одлуки кај млади возрасни. Во оваа студија учествувале 402 студенти како пригоден број. Биле користени инвентарот *Big Five Inventory* (John & Srivastava, 1999) и скалата *Decision-making style inventory* (Scott & Bruce, 1995). Од оваа студија се добиле интересни резултати: студентите од урбани средини биле порационални во своите одлуки од оние во рурални средини. Студентите кои живеат самостојно го преферираат рационалниот и интуитивниот стил на донесување одлуки, за разлика од оние кои живеат со своите родители. Но, она што нам ни е најважно е дека во истата студија преку методот на регресивна анализа е докажан значајниот удел на совесноста како предиктор на рационалниот стил на донесување одлуки кај студенти.

Во истражувањето на Риаз, Риаз и Батол (Riaz et al., 2012) учество зеле 300 студенти. Скалите *General Decision-Making Style Questionnaire* (Scott & Bruce, 1995) и *Mini-Marker Personality Inventory* (McCrae & Costa, 1990) биле употребени за собирање податоци во ова истражување. Преку мултипла

регресивна анализа е докажана улогата на големите пет фактори на личност како предиктори на стилот на донесување одлуки. Екстровертноста се покажала како позитивен предиктор на интуитивниот и спонтаниот стил; отвореноста како позитивен предиктор на интуитивниот стил; соработливоста како позитивен предиктор на зависниот стил; совесноста како позитивен предиктор на рационалниот стил на донесување одлуки; невротичизмот како позитивен предиктор на избегнувачкиот стил на донесување одлуки.

Во студијата спроведена од Белиз Улген и соработниците (Ülgen et al., 2016) целта била да се истражи поврзаноста на личносните црти со стиловите на донесување одлуки и со стиловите на управување кај менаџерите. Биле употребени адаптирани верзии на скалата за мерење на личносни црти од Голдберг (Goldberg, 1992) и скалата за стилови на донесување одлуки GMS на Скот и Брус (Scott & Bruce, 1995). Истражувањето било спроведено на случаен број менаџери од различни сектори во Истанбул. Резултатите покажале дека постои позитивна корелација на екстровертноста со зависниот, избегнувачкиот и спонтаниот стил на донесување одлуки; совесноста покажала позитивна корелација со рационалниот стил, но негативна корелација со зависниот, избегнувачкиот и спонтаниот стил; невротичизмот покажал негативна корелација со рационалниот стил, но позитивна корелација со интуитивниот, зависниот, избегнувачкиот и спонтаниот стил на донесување одлуки. Во истата студија со мултипла регресивна анализа се докажало дека совесноста има позитивен ефект врз рационалното и интуитивното донесување одлуки, а негативен ефект врз избегнувачкиот стил. Невротичизмот покажал позитивен ефект врз три стилови на донесување одлуки: интуитивен, избегнувачки и спонтан. Спротивно на тоа, се добил негативен ефект врз рационалниот стил. Екстровертноста покажала позитивен ефект врз зависниот и спонтаниот стил на донесување одлуки.

Во студијата спроведена на Либанскиот медицински факултет, од страна на Ел Отман и неговите соработници (El Othman et al., 2020), во која учествувале 296 студенти по општа медицина, целта била да се провери поврзаноста помеѓу личносните црти и стиловите на донесување одлуки. Студијата била спроведена електронски, со помош на скалата на Скот и Брус, *Decision-making style inventory (DMS)* и инвентарот за мерење на личносни црти *Big Five Personality*

Test (John et al., 1991). Корелациската анализа покажала позитивна поврзаност на соработливоста со зависниот стил, а негативна со спонтаниот стил на донесување одлуки. Совесноста покажала позитивна корелација со рационалниот и зависниот стил. Екстровеертноста била позитивно поврзана со интуитивниот стил. Невротицизмот имал негативна корелација со спонтаниот стил. Отвореноста кон искуства позитивно корелирала со интуитивниот стил, а негативно со зависниот стил. Воведувајќи ја емоционалната интелигенција како медијатор варијабла, се покажало дека таа целосно посредува помеѓу совесноста и интуитивниот стил, а претставува делумен медијатор помеѓу екстровеертноста и отвореноста кон искуства со интуитивниот стил. Во истата студија, со помош на биваријантна анализа, се утврдило дека: совесноста и соработливоста покажале позитивна корелација со рационалниот и зависниот стил, но негативна корелација со спонтаниот и интуитивниот стил; екстровеертноста позитивно корелирала со интуитивниот стил, но негативно со рационалниот стил. Позитивна корелација, исто така, е добиена помеѓу отвореноста кон искуство и интуитивниот стил, а негативна со зависниот стил; невротицизмот бил негативно поврзан со избегнувачкиот, спонтаниот, интуитивниот и рационалниот стил. Ниту една од димензиите на личноста не биле значајно поврзани со избегнувачкиот стил на донесување одлуки.

Утврдување на профилот на индивидуа која употребува интуиција во практиката при донесување одлуки е цел на студијата спроведена од страна на Камила Малевска (Malewska, 2018). Таа сакала да го утврди односот помеѓу особините на личноста идентификувани во литературата како карактеристични за индивидуи кои интуитивно донесуваат одлуки и употребата на интуиција во процесот на одлучувањето. Со цел емпириски да се истражи ова прашање, авторката спровела пилот-студија во која учествувале 48 менаџери од сите нивоа во едно претпријатие од прехранбената индустрија. Истражувањето било спроведено со прашалник од два дела: еден дизајниран за идентификување на личностни црти карактеристични за интуитивен одлучувач, а другиот дизајниран за утврдување до кој степен се користела интуицијата при одлучувањето. Оваа пилот-студија, спроведена на мал број испитаници, ја докажала врската помеѓу употребата на квазиинтуитивен стил во донесувањето одлуки и одредени карактеристики на личноста. Добиените резултати довеле до следниве заклучоци:

1. Постои линеарна врска помеѓу употребата на квазиинтуитивен стил и повисок интензитет на следниве личностни особини: самодоверба, подготвеност за одлука и склоност кон ризик.
2. Постои линеарна врска помеѓу употребата на квазирационален и рационални стилови на донесување одлуки и интензитетот на карактеристики како амбиција и тимско лидерство.
3. Постои линеарна врска помеѓу одредени особини на личноста и самодовербата и склоноста кон ризик, и помеѓу ентузијазмот и посветеноста на работата и амбицијата.

Главното истражувачко прашање во студијата на Горан Маџароски (Madjaroski 2018) е дали особините на личноста имаат влијание врз стиловите на обработка на когнитивни информации (рационален искуствен) при донесувањето медицински одлуки. Примерокот од 102 здравствени работници од различни медицински установи во Р Македонија бил вклучен во електронска анкета која користела Инвентар на големите пет фактори на Голдберг (Goldberg, 1992) и REI-40 (Racini & Epstein, 1999). Хиерархиска мултипла регресија била направена со цел да се утврди дали димензиите на петфакторскиот модел на личност имаат предиктивна моќ врз рационалноста. Била утврдена статистички значајна позитивна поврзаност на рационалноста со отвореноста кон искуство и совесноста и нешто послаба статистички значајна негативна корелација со соработливоста. Врз основа на резултатите, се покажало дека некои особини имаат значајно влијание врз аналитичкиот или интуитивниот начин на размислување. Исто така, се покажало дека професионалците во областа на медицината даваат јасна предност кон рационалното. Очекувано, отвореноста и совесноста покажале значаен ефект врз рационалноста. Невротицизмот, истотака, имал ефект, но за една од поддимензиите вклучени во рационалноста, рационалната способност, а не вкупната рационалност како композитна димензија. Се покажало дека согласноста и екстровертноста имаат влијание врз рационалноста. Од друга страна, согласноста била единствениот значаен предвидувач за искуственоста. Авторот констатирал дека пријателски настроени и сочувствителни лекари и медицински сестри, барем понекогаш, се раководат од чувствата при донесување медицински одлуки. Отвореноста се покажала како предиктор на рационалноста, притоа ангажирајќи го аналитичкото

размислување, од друга страна претставено со поддимензијата рационална способност. Совесноста е следна по ред во партиципирањето во вкупното предвидување на рационалност. Се чини дека совесните медицински професионалци ја нагласија рационалната способност, отвореност. Тие што се организирани и ефикасни и манифестираат совесност, преферираат рационален стил на размислување. Овие атрибути, кои ја прикажуваат довербата во нивниот рационален капацитет, се посакуваните атрибути кај работодавачите и општеството во целина. Големите пет димензии покажале поголема вкупна предиктивна моќ за рационалност, околу 37 %, отколку за искусноста, околу 18 %, што значи дека особините на личноста влијаат врз когнитивните стилови на обработка, но се пристрасни кон рационално-аналитичкиот начин на размислување.

Нарои и Каразе (Naroui & Karazee, 2015) во својата студија имале за цел да ја истражат врската помеѓу особините на личноста, стиловите на донесување одлуки и ставот кон животот кај студенти во Зехедан при универзитетот Islam Azad во периодот од 2013 до 2014 година. Примерокот го сочинувале 220 студенти избрани преку метод на стратификација. Ова е дескриптивно корелациска студија за која се користени два стандардизирани прашалници: Прашалник за големите пет црти на личност (Big-Five Personality Traits Questionnaire) на МекКре и Коста (McCrae & Costa, 1985) и Прашалник за стилови на донесување одлуки (Decision-Making Styles Questionnaire), составен од 23 ајтеми. Резултатите покажале значајна негативна корелација помеѓу невротичноста и избегнувачкиот стил, како и значителна поврзаност на отвореноста, совесноста и согласноста со рационалниот и интуитивниот стил. Исто така, резултатите од регресиониот модел покажале дека личносните црти се главни предиктори на стиловите на одлучување.

Истражувачки хипотези

Врз основа на наодите од релевантните истражувања, поставена е главната хипотеза:

Х: Големите пет фактори на личност (невротизизам, екстравертност, отвореност кон искуства, соработливост, совесност) се предиктори на различни стилови на донесување одлуки кај млади возрасни.

Главната хипотеза ќе биде тестирана преку пет супхипотези:

Х1: Соработливоста и екстравертноста се предиктори на интуитивен стил на донесување одлуки кај млади возрасни.

Х2: Совесноста и отвореност кон искуство се предиктори на рационален стил на донесување одлуки кај млади возрасни.

Х3: Соработливоста и невротизизмот се предиктори на зависен стил на донесување одлуки кај млади возрасни.

Х4: Екстравертноста и невротизизмот се предиктори на спонтан стил на донесување одлуки кај млади возрасни.

Х5: Невротизизмот е предиктор на избегнувачки стил на донесување одлуки кај млади возрасни.

Метод

Испитаници

Ова истражување е спроведено на пригоден број од вкупно 202 испитаници, од кои 72 од машки пол и 130 од женски пол. Испитаниците се на возраст од 21 до 35 години, со просечна вредност $M = 30.10 \pm 4.45$, со место на живеење во повеќе градови во РС Македонија. Учесството беше доброволно, при што на испитаниците им беше потенцирано дека нивните одговори во тестовите се анонимни и наменети исклучиво за истражувачки цели.

Мерни инструменти

За мерење на димензиите на личноста во ова истражување е употребен инвентар на личност **The Big Five Inventory (BFI)**, конструиран од Џон,

Донахју и Кентл во 1991 година (John, Donahue & Kentle, 1991). Тој е преземен од прирачник до кој е пристапено на интернет (John & Strivastava, 1995) и е адаптиран на македонски јазик. BFI е стандардизиран инструмент за мерење на петте личносни димензии (според петфакторскиот модел на личност) и дава увид во сите аспекти кои ја дефинираат секоја димензија. Инвентарот содржи 44 ајтеми, поделени во 5 супскали. Супскалите за мерење на екстравертноста и невротизмот содржат по 8 ајтеми; за соработливоста и совесноста содржат по 9 ајтеми, додека супскалата за отвореност кон искуство содржи 10 ајтеми. На секој ајтем се одговара со 5 степенa Ликертова скала (од 1 – воопшто не се согласувам до 5 – целосно се согласувам) со тоа што 16 ајтеми од вкупно 44 се оценуваат реверзно (од 1 – целосно се согласувам до 5 – воопшто не се согласувам). За да се провери внатрешната конзистентност, се пресмета Cronbach α коефициентот на примерокот кој е вклучен во истражувањето. Коефициентите на релијабилност проверени на овие испитаници се движат во опсег од .66 до .80. Највисока релијабилност имаат мерките за совесност ($\alpha = .80$), невротизам ($\alpha = .80$) и екстравертност ($\alpha = .73$), а потоа следат за отвореност ($\alpha = .72$) и соработливост ($\alpha = .66$). Коефициентите на стандардизирана валидност се движат од .90 до .94 (John & Strivastava, 1995). Понизок скор означува помала изразеност на одредена личностна димензија.

За мерење на варијаблата стилови на донесување одлуки е употребена скала за општ стил на донесување одлуки, **General Decision-Making Style Scale (GDMS)**, конструирана од Скот и Брус (Scott & Bruce, 1995). Инструментот е преземен од интернет и е преведен на македонски јазик. Инструментот мери пет стила на донесување одлуки: рационален, интуитивен, зависен, избегнувачки и спонтан. Инструментот има вкупно 25 ајтеми за сите стилови (рационалниот, интуитивниот, зависниот, избегнувачкиот и спонтаниот), секој претставен со по 5 ајтеми, на кои се одговара на петстепенa скала од Ликертов тип (од 1 – воопшто не се согласувам до 5 – целосно се согласувам). Повисок скор на секоја потскала укажува на поголема изразеност на соодветниот стил на донесување одлуки. Внатрешната конзистентност на супскалите пресметан од авторите (Cronbach α) е во опсег од .68 до .94 и има стабилна факторска структура (Scott & Bruce, 1995). Релијабилноста пресметана на овој примерок за овој инструмент е исто така прифатлива ($\alpha = .83$). Највисока релијабилност има

зависен стил ($\alpha = .82$) и избегнувачки ($\alpha = .75$), нешто пониска релијабилност има спонтан стил ($\alpha = .71$), а најниска има интуитивен стил ($\alpha = .68$).

Постапка

Ова истражување се базира на квантитативна анализа, односно применет е *метод на корелација*. Спроведено е во месец април 2021 година, електронски (online), така што проследувањето на самите инструменти и одговорите се одвиваше преку електронска пошта или некоја од социјалните мрежи. Статистичката обработка на податоци беше извршена во програмата SPSS, верзија 20. За анализа на резултатите од истражувањето, најпрво се применети дескриптивни постапки, и тоа: мерки на централна тенденција (M), мерки на варијабилност (SD), минимален и максимален скор, скјунес и куртозис. За тестирање на хипотезите најнапред се пресметани корелациите на сите димензии на личноста со сите стилови на донесување одлуки како предуслов за спроведување на мултипла линеарна регресивна анализа. За проверка на главната хипотеза се тестирани 5 супхипотези. Употребена е мултипла линеарна регресивна анализа за проценка на уделот на различните предиктори во варијансата на критериумската варијабла (Николоски, 1997). Критериумски варијабли се стиловите на донесување одлуки, а како предикторски варијабли се вклучени димензиите на личноста.

РЕЗУЛТАТИ

Резултати од дескриптивната анализа

Во продолжение е даден приказ на резултатите од испитаниците за испитуваните варијабли. Во табела 1 се прикажани резултатите од дескриптивната статистика за сите истражувачки варијабли.

Табела 1. Дескриптивни статистики за истражувачките варијабли

	N	Min	Max	M	SD	Skewness	Kurtosis
Екстравертност	202	15	40	29.16	5.242	.041	-.385
Соработливост	202	21	45	34.84	5.029	-.417	-.291
Совесност	202	20	45	36.07	5.977	-.555	-.426
Невротизизам	202	9	39	22.44	6.370	.073	-.461
Отвореност	202	21	50	37.58	5.968	-.180	-.203
Интуитивен	202	10	25	18.93	2.960	-.500	.195
Рационален	202	8	25	20.27	3.290	-.743	.566
Зависен	202	6	25	16.81	4.809	-.223	-.805
Спонтан	202	6	25	14.30	4.171	.211	-.535
Избегнувачки	202	5	25	14.92	4.694	.204	-.672

Анализата на резултатите од дескриптивната статистика кај стиловите на донесување одлуки покажа дека највисока аритметичка средина е добиена кај

рационалниот стил ($M = 20.27$), додека најниска аритметичка средина е добиена кај спонтаниот ($M = 14.30$) и избегнувачкиот стил ($M = 14.92$). Што се однесува до стандардните девијации, лесно се забележува поголемата распрсканост на скоровите кај зависниот стил ($SD = 4.80$), а најмала кај интуитивниот ($SD = 2.96$). Испитаниците покажуваат повисока тенденција кон рационален и интуитивен стил, умерена кон зависен, а најниска кон избегнувачки и спонтан стил на донесување одлуки.

Кај димензиите на личноста директно не може да се прави споредба помеѓу аритметичките средини затоа што супскалите имаат различен број ајтеми, туку може да се коментира само висината на аритметичките средини во однос на теоретскиот опсег на скорови. Може да се забележи дека вредноста добиена за невротизмот е прилично ниска ($M = 22.44$, $SD = 6.37$), што е очекувано со оглед на тоа дека се работи за неклиничка популација. За останатите димензии на личноста повеќето дистрибуции се поместени повеќе на десно, односно постои натрупување на скоровите на позитивниот дел од скалата или повисоки скорови: совесност ($M = 36.07$, $SD = 5.98$), соработливост ($M = 34.84$, $SD = 5.03$), отвореност ($M = 37.58$, $SD = 5.97$), екстравертност ($M = 29.16$, $SD = 5.24$). Испитаниците во ова истражување покажуваат тенденција кон повисоко изразена екстравертност, совесност и отвореност, но умерено изразен невротизам.

Резултатите добиени од дескриптивната анализа на варијаблите покажаа дека блиску до нормална дистрибуција се варијаблите: екстравертност, невротизам, спонтан и избегувачки стил на донесување одлуки, додека негативна асиметрична вредност е добиена кај варијаблите: совесност, соработливост, отвореност кон искуство, интуитивен, зависен и рационален стил на донесување одлуки. Според вредностите на скјунесот, може да се констатира дека совесност, соработливост и отвореност имаат негативна вредност, што упатува на натрупување на скоровите на позитивниот дел од скалата. Вредноста на куртозисот кај сите дистрибуции на димензиите на личноста е негативна, што упатува дека тие се повеќе платикуртични. Кај интуитивниот, рационалниот и зависниот стил на донесување одлуки, скјунесот покажува негативна асиметрична дистрибуција. Куртозисот има негативна вредност кај зависниот,

избегнувачкиот и спонтаниот стил, односно овие дистрибуции се платикуртични. Генерално, врз основа на вредностите на скјунесот и куртозисот може да се констатира дека ниедна варијабла не е поголема од 1/1, односно сите се во рамките на нормална дистрибуција, што укажува дека во инференцијалната статистика може да се користат параметриски постапки. Дистрибуцијата на варијаблите е дадена во графичките прикази 1, 2, 3, 4, 5, содржани во прилог 3.

Резултати од корелациска анализа

Во табела 2 се дадени резултатите за поврзаноста на димензиите на личноста со стиловите на донесување одлуки анализирана со Пирсонов коефициент на корелација.

Табела 2. Поврзаност на петте големи фактори на личноста со стиловите на донесување одлуки.

	Инт	Рац	Зав	Спо	Изб
Екстр	.183**	.173**	- .176*	- .144*	- .254**
Сор	.023	.236**	.039	- .126	- .062
Сов	.006	.173**	- .223**	- .384**	- .377**
Невр	.040	- .085	.312**	.302**	.346**
Отв	.168*	.343**	- .186**	-.183**	- .199**

* $p < .05$; ** $p < .01$

Евидентно е дека од аспект на стиловите на донесување одлуки, податоците од табела 2 упатуваат на следниве констатации:

1. Интуитивниот стил статистички значајно позитивно корелира со екстравертноста ($r = .183$; $p < .01$) и отвореноста ($r = .168$; $p < .05$);

2. Рационалниот стил статистички значајно позитивно корелира со сите црти на личноста (екстравертност, соработливост, совесност и отвореност), освен со невротизмот ($r = .173$; $p < .01$, $r = .236$; $p < .01$, $r = .173$; $p < .01$, $r = .343$; $p < .01$, соодветно);

3. Зависниот стил статистички значајно позитивно корелира со невротизмот ($r = .312$; $p < .01$), а негативно со совесноста ($r = -.312$; $p < .01$), отвореноста ($r = -.223$; $p < .01$) и екстравертноста ($r = -.176$; $p < .05$);

4. Спонтаниот стил статистички значајно позитивно корелира со невротизмот, а негативно со совесноста, отвореноста и екстравертноста ($r = .302$; $p < .01$, $r = -.384$; $p < .01$, $r = -.183$; $p < .01$, $r = -.144$; $p < .05$, соодветно);

5. Избегнувачкиот стил статистички значајно позитивно корелира со невротизмот ($r = .346$; $p < .01$), а негативно со совесноста, отвореноста и екстравертноста ($r = -.377$; $p < .01$, $r = -.199$; $p < .01$, $r = -.254$; $p < .01$, соодветно);

Согласно со резултатите од корелациската анализа, може да се заклучи дека е задоволен еден од условите за спроведување мултипла регресивна анализа.

Резултати од мултипла линеарна регресивна анализа

Мултипла линеарна регресивна анализа беше спроведена со цел да се одреди улогата на личносните димензии во предвидувањето на стилските на донесување одлуки. Најнапред беше проверена првата супхипотеза, така што како критериумска варијабла е поставен интуитивниот стил на донесување одлуки, а како предиктори се петте димензии на личност.

Од табела 3 се гледа дека коефициентот на детерминација (R^2) покажува дека предикторските варијабли објаснуваат релативно мал дел (6.7 %) од варијансата на критериумската варијабла, којшто е статистички значаен ($F(5, 196) = 2.82, p < .05$). Нема случаи кои значајно отстапуваат од моделот, па претпоставката за отсуство на автокорелација на резидуалите е исполнета (Durbin-Watson = 1.878). Од табела 5 може да се констатира дека коефициентите на колинеарност упатуваат дека не постои мултиколинеарност на варијаблите и толеранцијата и факторот на инфлација на варијансата (VIF) се близу 1, со што се исполнети условите за спроведување на мултипла регресивна анализа.

Табела 3. Статистики од мултипла регресивна анализа

	R	R²	R² прилагодено	SE	Durbin-Watson
1	.259a	.067	.043	2.895	1.878

а. Критериумска варијабла: Интуитивен стил

б. Предиктори: Отвореност кон искуства, екстровертност, соработливост, невротизам, совесност.

Табела 4. Тестирање на значајноста на моделот.

ANOVA					
	SS	df	MS	F	Sig.
Регресија	118.213	5	23.643	2.821	.017
Резидуали	1642.816	196	8.382		
Вкупно	1761.030	201			

Табела 5. Регресивни коефициенти

	Нестандардизиран и коефициенти		Стандардизиран и коефициенти			Коефициенти на колинearност	
	<i>B</i>	<i>SE</i>	β	<i>t</i>	<i>p</i>	толеранција	VIF
Константа	12.904	2.514	5.133		.000		
Соработливост	-.014	.046	-.023	.302	.763	.792	1.263
Екстравертнос т	.112	.044	.199	2.564	.011	.793	1.261
Совесност	-.027	.040	-.054	-.664	.507	.729	1.372
Невротицизам	.053	.036	.113	1.469	.143	.803	1.245
Отвореност	.080	.037	.162	2.191	.030	.872	1.146

а. Критериумска варијабла: Интуитивен стил

Во табела 5 се прикажани регресивните нестандардизирани и стандардизирани коефициенти за предиктор-варијаблите. Според β -коефициентите може да се заклучи дека соработливоста не е значаен предиктор на интуитивниот стил на донесување одлуки ($\beta = -.023$; $p > .05$), како и совесноста ($\beta = -.054$; $p > .05$), невротицизмот ($\beta = .113$; $p > .05$), за разлика од екстравертноста ($\beta = .199$; $p < .01$) и отвореноста ($\beta = .162$; $p < .05$), кои се значајни предиктори на интуитивниот стил.

Може да заклучиме дека со зголемување на екстравертноста и отвореноста кај испитаниците, се зголемува изразеноста на интуитивниот стил на одлучување.

Со оглед на добиените вредности на моделот, може да се креира регресивната равенка, со која може кај секој испитаник да се пресмета скорот на критериумската варијабла од скоровите на предикторските варијабли.

$$\hat{y}_i = 12,9 + .112x_{1i} + .08x_{2i}$$

Легенда:

$\hat{y}_i$ – предвиден скор за испитаник i ;

x_1 – скор на екстравертност за испитаник i ;

x_2 – скор на отвореност за испитаник i ;

x_3 – скор на соработливост за испитаник i ,

x_4 – скор на совесност за испитаник i ,

x_5 – скор на невротизам за испитаник i ,

или

(Интуитивен стил) $\text{pred} = 12.9 + (.112) \times (\text{Екстравертност}) + (.08) \times (\text{Отвореност})$.

За тестирање на втората хипотеза е применета мултипла регресивна анализа во која како критериумска варијабла е внесен рационалниот стил на одлучување, а како предиктори се вклучени петте димензии на личноста. Регресивниот модел покажува значителна промена на ниво од $p < .01$. Од табела 6 евидентно е дека коефициентот на детерминација (R^2) покажува дека предикторските варијабли објаснуваат 16.5 % од варијансата на критериумската варијабла, број што е статистички значаен. Резултатот од АНОВА, тестот за значајност на моделот, прикажан во табела 7, покажува дека предикторите реално ја објаснуваат критериумската варијабла во однос на нејзино објаснување по случаен пат. Со тоа е покажано дека ова е „погоден/соодветен“ предиктивен модел. Вредноста на Фишеровиот статистик е ($F(5, 196) = 7.742$; $p < .00$), што е статистички значајно. Од табела 8 може да се констатира дека коефициентите на колинеарност упатуваат дека не постои мултиколинеарност на варијаблите исите фактори на инфлација на варијансата (VIF) се околу 1, со што се исполнети условите за спроведување на мултипла регресивна анализа.

Табела 6. Статистики од мултипла регресивна анализа

	R	R²	R² прилагодено	SE	Durbin-Watson
1	.406a	.165	.144	3.045	1.991

а. Критериумска варијабла: Рационален стил

б. Предиктори: Отвореност кон искуства, екстровертност, соработливост, невротизам, совесност.

Табела 7. Тестирање на значајноста на моделот

ANOVA					
	SS	df	MS	F	Sig.
Регресија	358.887	5	71.777	7.742	.000b
Резидуали	1817.137	196	9.271		
Вкупно	2176.025	201			

Табела 8. Регресивни коефициенти

	Нестандардизирани коефициенти		Стандардизирани коефициенти			Коефициенти на колинеарност	
	<i>B</i>	<i>SE</i>	β	<i>t</i>	<i>p</i>	толеранција	<i>VIF</i>
Константа	6.792	2.644		2.569	.011		
Соработливост	.092	.048	.141	1.922	.056	.792	1.263
Екстравертност	.116	.046	.026	0.359	.720	.793	1.261
Совесност	.075	.042	.137	1.792	.075	.729	1.372
Невротизам	.044	.038	.086	1.179	.240	.803	1.245
Отвореност	.162	.039	.293	4.192	.000	.872	1.146

а. Критериумска варијабла: Рационален стил

Во табела 8 се прикажани регресивните нестандардизирани и стандардизирани коефициенти за предиктор-варијаблите. Според β -коефициентите може да се заклучи дека отвореноста е значаен предиктор на рационалниот стил ($\beta = .293$; $p < .01$), додека соработливоста ($\beta = .141$; $p > .05$), совесноста ($\beta = .137$; $p > .05$), невротизмот ($\beta = .086$; $p > .05$) и екстравертноста ($\beta = .026$; $p > .05$) не се значајни предиктори на рационалниот стил.

Доколку вредноста на отвореност кај испитаниците се промени (се зголеми) за една единица, критериумската варијабла (рационален стил) ќе се зголеми за + 162 единици, под услов другите предиктори да се држат константни. Со други зборови, кај испитаниците со повисока отвореност, рационалниот стил на одлучување е поизразен.

Регресивната равенка, со која може кај секој испитаник да се пресмета скорот на критериумската варијабла рационален стил од скоровите на предикторските варијабли, би била:

$$\hat{y}_i = 6.79 + .162x_{2i}$$

или

$$(\text{Рационален стил}) \text{ pred} = 6.79 + (+ .162) \times (\text{Отвореност})$$

Од табела 9 е евидентно дека со корекција на коефициентот на детерминација (R^2) може да се констатира дека 15.8 % од зависниот стил на донесување одлуки кај младите возрасни може да биде објаснет со предвидуваачките варијабли. Според податоците од АНОВА, тестот за значајност на моделот (табела 10), вредноста на Фишеровиот статистик упатува дека моделот како целина е значаен ($F(5, 196) = 7.370$; $p < .05$). Нема случаи кои значајно отстапуваат од моделот, па претпоставката за отсуство на автокорелација на резидуалите е исполнета ($\text{Durbin-Watson} = 2.226$). Од табела 11 може да се констатира дека коефициентите на колинеарност упатуваат дека непостои мултиколинеарност на варијаблите и сите фактори на инфлација на варијансата (VIF) се околу 1, со што се исполнети условите за спроведување на мултипла регресивна анализа.

Табела 9. Статистики од мултипла регресивна анализа

	R	R²	R² прилагодено	SE	Durbin-Watson
1	.398a	.158	.137	4.468	2.226

a. Критериумска варијабла: зависен стил

b. Предиктори: Отвореност кон искуства, екстровертност, соработливост, невротизам, совест

Табела 10. Тестирање на значајноста на моделот

ANOVA					
	SS	df	MS	F	Sig.
Регресија	735.520	5	147.104	7.370	.000b
Резидуали	3911.950	196	19.959		
Вкупно	4647.470	201			

Табела 11. Регресивни коефициенти

	Нестандардизирани коефициенти		Стандардизирани коефициенти			Коефициенти на колинеарност	
	<i>B</i>	<i>SE</i>	β	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>толеранција</i>	<i>VIF</i>
Константа	14.927	3.879		3,848	.011		
Соработливост	.208	.070	.218	2.959	.003	.792	1.263
Екстравертност	-.087	.068	-.095	-1.286	.200	.793	1.261
Совесност	-.122	.062	-.151	-1.973	.050	.729	1.372
Невротизам	.197	.055	.261	3.573	.000	.803	1.245
Отвореност	-.076	.057	-.095	-1.353	.178	.872	1.146

a. Критериумска варијабла: Зависен стил

Во истата табела се прикажани регресивните нестандардизирани и стандардизирани коефициенти за предиктор-варијаблите. Според β -коефициентите може да се заклучи дека значајни предиктори на зависниот стил на донесување одлуки се: соработливоста ($\beta = .218, p < .01$), невротизизмот ($\beta = .261, p < .01$) и отсуството на совесност ($\beta = -.151, p < .05$).

Односно, колку е повисок невротизизмот кај испитаниците, толку е повисок (има повисоки скорови) и зависниот стил на одлучување, односно кај испитаниците со повисок невротизизам, зависниот стил на одлучување е повисок. Исто така, доколку вредноста на соработливоста кај испитаниците се промени (се зголеми) за една стандардна девијација, критериумската варијабла (зависен стил) ќе се промени (ќе се зголеми) за (+ .208) стандардни девијации од критериумската варијабла. Совесноста е негативно поврзана со зависниот стил, односно, со зголемување на совесноста, критериумската варијабла (зависен стил) ќе се намали за (- .122) стандардни девијации од критериумската варијабла.

Регресивната равенка, со која може кај секој испитаник да се пресмета скорот на критериумската варијабла зависен стил од скоровите на предикторските варијабли, би била:

$$\hat{y}_i = 14.927 + .208x_{3i} + .197x_{5i} + (-.151x_{4i})$$

(Зависен стил) $\text{pred} = 14.927 + (+.208) \times (\text{Соработливост}) + (.197) \times (\text{Невротизизам}) + (-.151) \times (\text{Совесност})$

Од табела 12 евидентно е дека коефициентот на детерминација $R^2 = .183$ (т.е. објаснува 18.3 % од варијансата). Според податоците од АНОВА-тестот (табела 13), вредноста на Фишеровиот статистик упатува дека моделот како целина е значаен ($F(5, 196) = 8.752; p < .05$). Нема случаи кои значајно отстапуваат од моделот, па претпоставката за отсуство на автокорелација на резидуалите е исполнета (Durbin-Watson = 1.926). Од табела 14 може да се констатира дека коефициентите на колинеарност упатуваат дека не постои мултиколинеарност на варијаблите (толеранцијата и факторот на инфлација на варијансата (VIF) се близу 1), со што се исполнети условите за спроведување на мултипла регресивна анализа. Регресивниот модел покажува значителна промена на ниво од $p < .01$.

Табела 12. Статистики од мултипла регресивна анализа

	R	R²	R² прилагодено	SE	Durbin-Watson
1	.427a	.183	.162	3.819	1.926

a. Критериумска варијабла: спонтан стил

b. Предиктори: Отвореност кон искуства, екстровертност, соработливост, невротизизам, совесност.

Табела 13. Тестирање на значајноста на моделот

ANOVA					
	SS	df	MS	F	Sig.
Регресија	638.116	5	127.623	8.752	.000b
Резидуали	2858.062	196	14.582		
Вкупно	3496.178	201			

Табела 14. Регресивни коефициенти

	Нестандардизирани коефициенти		Стандардизирани коефициенти			Коефициенти на колинеарност	
	<i>B</i>	<i>SE</i>	β	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>толеранција</i>	<i>VIF</i>
Константа	19.440	3.316		5.863	.000		
Соработливост	.046	.060	.056	.767	.444	.792	1.263
Екстровертност	.015	.058	.019	.264	.792	.793	1.261
Совесност	-.228	.053	-.326	-4.310	.000	.729	1.372
Невротизизам	.120	.047	.183	2.543	.012	.803	1.245
Отвореност	-.045	.048	-.064	-.925	.356	.872	1.146

a. Критериумска варијабла: Спонтан стил

Од табела 14, според β -коефициентите може да се заклучи дека екстравертноста не е значаен предиктор на спонтаниот стил на донесување одлуки ($\beta = .019$; $p > .05$), за разлика од невротизмот, кој е значаен предиктор ($\beta = .183$, $p < .05$), како и отсуство на совесноста ($\beta = -.326$, $p < .01$). Имено, колку е повисок невротизмот кај испитаниците толку е повисок (има повисоки скорови) и спонтаниот стил на одлучување, односно кај испитаниците со повисок невротизам, спонтаниот стил на одлучување е повисок.

Регресивната равенка, со која може кај секој испитаник да се скорот на критериумската варијабла спонтан стил од скоровите на предикторските варијабли, би била:

$$\hat{y}_i = 19.44 + (-.228x_{4i}) + .120x_{5i}$$

(Спонтан стил) $\text{pred} = 19.44 + (-0.228) \times (\text{Совесност}) + (0.120) \times (\text{Невротизам})$

Од табела 15 евидентно е дека коефициентот на детерминација, $R^2 = .224$, објаснува 22.4 % од варијансата на критериумската варијабла. Според податоците од АНОВА-тестот (табела 16) вредноста на Фишеровиот статистик упатува дека моделот како целина е значаен ($F(2, 196) = 11.320$; $p < .05$). Нема случаи кои значајно отстапуваат од моделот, па претпоставката за отсуство на автокорелација на резидуалите е исполнета (Durbin-Watson = 2.042). Од табела 17 може да се констатира дека коефициентите на колинеарност упатуваат дека не постои мултиколинеарност на варијаблите (толеранцијата и факторот на инфлација на варијансата (VIF) се близу 1), со што се исполнети условите за спроведување на мултипла регресивна анализа. Регресивниот модел покажува значителна промена на ниво од $p < .01$.

Табела 15. Статистики од мултипла регресивна анализа

	R	R²	R² прилагодено	SE	Durbin-Watson
1	.473a	.224	.204	4.187	2.042

а. Критериумска варијабла: Избегнувачки стил

б. Предиктори: Отвореност кон искуства, екстравертност, соработливост, невротизам, совесност.

Табела 16. Тестирање на значајноста на моделот

ANOVA					
	SS	df	MS	F	Sig.
Регресија	992.366	2	198.473	11.320	.000
Резидуали	3436.367	196	17.532		
Вкупно	4428.733	201			

Табела 17. Регресивни коефициенти

	Нестандардизиран и коефициенти		Стандардизирани коефициенти			Коефициенти на колинеарност	
	<i>B</i>	<i>SE</i>	β	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>толеранција</i>	<i>VIF</i>
Константа	19.198	3.636		5.280	.000		
Соработливост	.157	.066	.168	2.376	.018	.792	1.263
Екстравертност	-.144	.063	-.127	-1.803	.073	.793	1.261
Совесност	-.234	.058	-.298	4.048	.000	.729	1.372
Невротизам	.167	.052	.226	3.223	.001	.803	1.245
Отвореност	-.045	.053	-.058	-.855	.393	.872	1.146

а. Критериумска варијабла: Избегнувачки стил

Од табела 17, според β -коефициентите може да се заклучи дека невротизмот е значаен предиктор на избегнувачкиот стил на донесување

одлуки ($\beta = .226$; $p < .01$), како и соработливоста ($\beta = .168$; $p < .05$) и отсуството на совесност ($\beta = -.298$; $p < .01$). Имено, колку е повисок невротизмот кај испитаниците толку е повисок (има повисоки скорови) и избегнувачкиот стил на одлучување, односно кај испитаниците со повисок невротизам, избегнувачкиот стил на одлучување е повисок. Доколку соработливоста се зголеми за една единица, критериумската варијабла (избегнувачки стил) ќе се зголеми за .157 единици. Совесноста е негативно поврзана, односно доколку се зголеми совесноста, критериумската варијабла (избегнувачки стил) ќе се намали за -.234 единици. Регресивната равенка, со која може кај секој испитаник да се пресмета скорот на критериумската варијабла избегнувачки стил од скоровите на предикторските варијабли, би била:

$$\hat{y}_i = 19.198 + .157x_{3i} + (-.234x_{4i}) + .167x_{5i}$$

(Избегнувачки стил) pred = 19.198 + (+ .157) x (Соработливост) + (- .234) x Совесност + (.67) x (Невротизам)

Дискусија

Доколку го земеме предвид фактот дека донесувањето одлуки е процес кој го отсликува целиот животен пат на човекот, во секоја култура и професија, тогаш се наметнува прашањето: Што е тоа, кое нашата одлука ја прави уникатна, единствена? Имено, кога последен пат сме ги разгледале сите опции, сме го оцениле секој можен избор и сме го идентификувале за поволен пред да дојдеме до некој заклучок и донесеме конечна одлука? Веројатно не во скоро време! Психолози, статистичари, економисти, филозофи, се обиделе да го дадат одговорот на ова прашање.

Целта на ова истражување е да провери дали димензиите на личноста го предвидуваат стилот на донесување одлуки кај млади возрасни. Индивидуалниот, но и социјалниот живот на човекот не би можел да се замисли без овој важен сегмент од когнитивниот систем, а тоа е процесот на донесување одлуки. Неговата клучна улога не е само во животниот развој на поединецот туку тој е главниот фактор и за развој на општеството.

Теоретската, но и емпириската наука го потврдува фактот дека кај луѓето постојат големи индивидуални разлики во способноста за донесување одлуки и решавање проблеми. Со децении наназад когнитивните психолози, кои го проучуваат тој високодиференциран мисловен процес, се интересирале кои фактори влијаат врз неговиот развој. За таа цел се спроведени истражувања со кои се проверува поврзаноста на овој систем со различни варијабли. Фокусот е ставен на личносните црти, со претпоставка дека развојот на одредени личностни особини влијае и врз донесената одлука.

Во светот се спроведени студии за релацијата помеѓу димензиите на личноста и стилови на донесување одлуки. Со оглед на тоа што во Република Македонија нема студии од таков вид, целта на овој труд беше да се истражи предиктивната моќ на големите пет фактори на личноста врз стиловите на донесување одлуки кај млади возрасни. Популацијата од која е извлечен примерокот кој учествуваше во ова истражување е одбрана со причина. Како дел од оваа возрасна група, се смета дека периодот на возраст од 21 до 35 година кај човекот е период кога се донесуваат клучните животни одлуки. Одлуки кои може да бидат самостојно донесени, наметнати или спонтани. Понекогаш тоа е засновано врз рационален ум, понекогаш е само интуиција. И покрај мислењето дека не постои грешна или правилна одлука, сведоци сме на последиците од зависни, спонтани и нерационални одлуки. Тоа се теми на кои би требало да се даде простор во истражувачката практика.

Економијата, политиката, здравствениот, па и наставно-образовниот систем, немаат изградено единствена стратегија за тоа како донесуваме важни одлуки и како во донесувањето одлуки да биде вклучен секој оној кој е засегнат во дејноста. Тоа е особено важно во здравствениот систем, каде лекарската одлука може да значи живот или смрт за пациентот. Отвореноста и совесноста се најпосакуваните особини не само во оваа професија туки во целото општествено раководство (Madjaroski 2018). Денес, младите возрасни се соочени со традиционалниот систем на општественото функционирање, каде синдромот на

„Итар Пејо“ е неизоставен дел од секојдневието, па и при одлучувањето. Генералниот пристап кон занемарување, или во краен случај изостанување, на личен интерес за промени и развој, како и усовршување на когнитивната функционалност, дополнително го отежнува самиот процес на донесување одлуки. Па, се наметнува прашањето дали е потребна храброст или мудрост.

Постојат родители кои не преземаат одговорност за унапредување и насочување на своите деца во правец на намалување, или во најдобар случај елиминирање, на невротичноста, со што би се поттикнал развој на нивните капацитети и потенцијали. Самостојниот живот на младите во нашето поднебје не започнува со полнолетството, не ретко зависноста од родителите е пролонгирана, што значително влијае при донесувањето одлуки кај млади возрасни.

Овие впечатоци беа предизвик за откривање кои личностни особини на младите возрасни го определуваат стилот на донесување одлуки. Секој стил на одлучување (интуитивен, рационален, зависен, спонтан и избегнувачки) е предвиден од одредена црта на личност (невротицизам, екстровеерност, согласност, совесност, отвореност кон искуство) и причина зошто одлучуваме на свој индивидуален начин.

Беше предвидено **екстравертноста и соработливоста да ја потврдат предиктивноста на интуитивниот стил на донесување одлуки; совесноста и отвореност кон искуство се предиктори на рационалниот стил; соработливоста и невротицизмот се предиктори на зависен стил; екстравертноста и невротицизмот се предиктори на спонтан стил и невротицизмот е предиктор на избегнувачки стил на донесување одлуки кај млади возрасни.**

Дека врската помеѓу петфакторскиот модел на личност и стиловите на донесување одлуки е поддржана во литературата, говори и самата дефиниција на Скот и Брус. Тие најпрво идентификуваат два главни пристапи за стилот на донесување одлуки. Првиот пристап тврди дека стилот на донесување одлука

може да се разбере како вообичаена шема што една индивидуа ја преферира при процесот на одлучување. Вториот е дека стилот на донесување одлука претставува индивидуален, карактеристичен начин на перцепција секогаш кога поединецот се соочува со донесување одлука или пресудување. По неколкутеобиди, во нивната подоцнежна работа, истите автори соопштуваат една концизна и јасна дефиниција за тоа што всушност претставува стилот на донесување одлуки. Имено, според Скот и Брус, „стилот на донесување одлуки претставува научен вообичаен образец на однесување кое поединецот го манифестира секогаш при ситуација на одлучување. Тоа не претставува црта на личност, туку навика да се реагира на одреден начин во конкретен момент при донесување одлука.“ (Scott & Bruce, 1995, стр. 820; Bavořár & Orosová, 2015).

Како надополнување на ова тврдење е и дефинирањето на личноста според Кател, кој истакнувајќи ја предиктивната моќ на личноста, акцентот го става токму на цртите на личноста. Тие, иако не се директно инволвирани во бихевиоралниот модел на една индивидуа, сепак, со нивното диференцирање и дистинкција лесно може да интерпретираме како една индивидуа реагира во дадена ситуација (Cattell, 1950; според Repišti, 2015). Секако, тука спаѓа и специфичниот одговор при ситуација на одлучување.

Доколку се земе предвид петфакторскиот модел на личноста од Коста и МекКре (Costa & McCrae, 1992), и конкретизирање на цртите на личноста, токму екстровертноста алудира на енергичност, топли емоционални врски, асертивност, истакнат оптимист и во голема мера го објаснува фактот и податокот од ова истражување како потврден предиктор на интуитивниот стил на донесување одлуки, кој, од своја страна, функционира по принцип на чувства и инстинкти. Соработливоста е личносната црта со два екстрими, која на едната страна истакнува добрина, искреност, попустливост, и во ова истражување е значаен предиктор на зависниот стил на донесување одлуки, кој е во постојана потреба од одобрување од другите при процесот на одлучување. Но, на другиот екстрем од оваа црта е егоцентричност и антагонист. Сепак, испитаниците вклучени во ова истражување покажаа висока тенденција кон соработливост.

Совесноста значи упорност, одговорност, самодисциплина. Со оглед на тоа дека отвореност кон искуство е лична црта која истакнува акција, имагинација, чувство за естетика, потрага по нови искуства и нови вредности, не изненадува податокот од ова истражување дека отвореноста кон искуства е предиктор на рационалниот стил на донесување одлука, стил кој функционира по принцип на аналитика и логично размислување. Невротицизмот карактеризира тага, лесна иритираност, сомнеж во себе. Сето тоа го предвидува спонтаниот стил и избегнувачкиот стил на донесување одлуки, каде што способноста за непосредност при одлучувањето и желбата да се помине што побргу и полесно до целта е високо изразена, а целта е донесена одлука. Во теоријата на Канеман, тие скратени мисловни процеси се нарекуваат хеуристики (Sternberg & Sternberg, 2009; Каку, 2019; Канеман, 2012). Тоа се скратени патеки со кои нашиот мисловен апарат оперира по принцип на умствена олеснителност, мобилизирајќи ја енергијата и напорот. Но, без напор, нема нови цели и задачи!

Испитаниците во ова истражување покажуваат ниска спонтаност при одлучувањето, како и избегнување на одлуки. Младите возрасни, учесници во истражувањето, постигнале најниски скорови на факторот невротицизам, а високо рационални во однос на донесување одлуки што би требало да се очекувани за оваа категорија на луѓе, имајќи предвид дека станува збор за лица кои се продуктивни, активни, вработени или студенти чија емоционална стабилност е услов за нормално функционирање. Но, исто така, покажаа и висока тенденција кон интуитивен стил на донесување одлуки. Интуиција или Систем 1 и рационалност или Систем 2, според Канеман, ја создаваат таа когнитивна кохерентност (Канеман, 2012).

Емоциите кои се под дирекција на невротрансмитерите (допамин, серотонин и норадреналин) се главните причинители за донесување брзи одлуки. Егзекутивните функции, за кои е одговорен префронталниот мозок, во услови на опасност и кризни ситуации се оневозможени. Во такви ситуации, деловите од мозокот со понизок ранг реагираат бргу и емоционално, без притоа да биде вклучено аналитичкото размислување (Каку, 2019). Сепак, интуицијата е таа која понекогаш ја победува секоја рационалност. Наодите од ова истражување се доследни на ова тврдење. Имено, екстривертноста, како црта со истакната

емоционалност и оптимизам, е значаен предиктор на интуитивниот и зависниот стил.

Амигдалата, како одговорна за детекција на можеен ризик, но и сигурна добивка, заедно со антериорниот цингуларен кортекс и дорзолатералниот префронтален кортекс формира образец на однесување, планирање стратегии, нови идеи и акција за давање одговор (Ѓурѓевиќ и Здравковиќ, 2013). Следствено на оваа неврална основа, не е изненадувачки фактот дека факторот отвореност кон искуство преку својата љубопитност, фантазија и желба за нови цели го предвидува аналитичкиот, односно рационалниот стил на донесување одлуки.

Корелационите анализи на сите варијабли со употреба на Пирсонова корелација (Pearson Correlation) покажаа дека постои поврзаност помеѓу петте варијабли и внатре во нив. Интензитетот на поврзаноста укажува дека интуитивниот стил има силна позитивна поврзаност со екстровертноста, а нешто помала поврзаност со отвореноста. Идентично на ова, претходните истражувања го потврдуваат истиот резултат (El Otman et al., 2020). Зависниот стил е во позитивна корелација со невротичизмот, но покажа негативна корелација со екстровертноста, совесноста и отвореноста кон искуство, при што поврзаноста е висока. Спонтаниот стил има единствена позитивна поврзаност со невротичизмот, а негативна корелација со останатите црти (екстровертност, совесност и отвореност кон искуство). Избегнувачкиот стил е во позитивна корелација со невротичизмот и негативна корелација со екстровертноста, совесноста и отвореноста кон искуство. Аналогно на тоа дека невротичизмот високо позитивно корелира со зависниот стил, Бајрам и Ајдемир во својата студија го интерпретираат истиот наод (Bayram & Aydemir, 2017). Но, спротивно на тоа, во својата студија, Нарои и Каразе потврдуваат анализа спротивна на претходната, односно интерпретираат високо негативна поврзаност помеѓу невротичноста и избегнувачкиот стил (Narooi & Karazee, 2015). Рационалниот стил има висока позитивна корелација со сите четири стила (екстровертност, соработливост, совесност, отвореност кон искуства), освен со невротичизмот. Дека тоа е така, идентични резултати се добиени и во претходните истражувања на Бајрам и Ајдемир (Bayram & Aydemir, 2017; Bajwa et al., 2016; Ulgen et al., 2016; El Otman et al., 2020).

За тестирање на хипотезите беше спроведена мултипла регресивна анализа. Хипотезите беа поставени врз основа на наодите од други релевантни истражувања. Првата хипотеза, која гласи: „соработливоста и екстравертноста се предиктори на интуитивен стил на донесување одлуки кај млади возрасни“ е делумно потврдена поради добиен статистички незначен импакт на предикторот соработливост, додека предикторот екстравертност покажа статистички значајна вредност врз критериумската варијабла, односно интуитивниот стил. Во согласност со вака добиените резултати се и податоците од релевантните истражувања кои даваат свои наоди за овие две варијабли. Во студиите е потврдена улогата на големите пет фактори на личност како предиктори на стиловите на донесување одлуки. Конкретно, екстравертноста се покажала како позитивен предиктор на интуитивен стил (Riaz et al., 2012). Но во студијата на Бајрам и Ајдемир (Bayram & Aydemir, 2017; Narooi & Karazee, 2015) резултатите укажуваат дека соработливоста има позитивен ефект врз интуитивниот стил, што се коси со наодите од ова истражување. Малевска (Malewska, 2018) во својата студија потврдува дека квазиинтуитивниот стил е во линеарна корелација со самодоверба, амбиција, способност за тимска работа, склоност кон преземање ризик. Со оглед на тоа дека факторот екстравертност се одликува со амбиција; совесноста со самодоверба; тимското работење е карактеристично за соработливост и отвореност кон искуство и подразбира преземање ризици. Со право можеме да кажеме дека овие наоди се во склад со резултатите на овој труд, односно дека екстравертноста е предиктор на интуитивен стил на донесување одлуки.

Што се однесува до втората хипотеза, која гласи: „совесноста и отвореноста кон искуство се предиктори на рационален стил на донесување одлуки кај млади возрасни“ е делумно потврдена затоа што добиениот коефициент на корелација е значаен и докажан статистички значаен импакт на предикторот отвореност врз критериумската варијабла рационален стил, но не и совесноста. Во претходните истражувања се докажало спротивното. Односно, совесноста како позитивен предиктор на рационалниот стил на донесување одлуки (Ülgen et al., 2016; Bajwa et al., 2016), а се добила и позитивна корелација помеѓу двете варијабли во истражувањето на Нарои и Каразе (Narooi & Karazee,

2015). Совесност и отвореност кон искуство покажале позитивен ефект врз рационалниот стил (Bayram & Aydemir, 2017; Madjaroski, 2018); Во истражувањето спроведено на Либанскиот Универзитет истражувачите го потврдиле истото – отвореноста кон искуства позитивно корелирала со рационалниот стил. Во истата студија е потврдена позитивната корелација помеѓу совесност и рационален стил (El Othman et al., 2020).

Третата хипотеза, која гласи: „соработливоста и невротичизмот се предиктори на зависен стил на донесување одлуки кај млади возрасни“ е потврдена поради статистички значајниот импакт на невротичизмот и соработливоста врз критериумската варијабла. Претходните истражувања докажале дека постои позитивна корелација помеѓу невротичизмот и зависниот стил (Bayram & Aydemir, 2017; Ülgen, Saglam & Tugsal, 2016). Имено, постојат истражувања во кои е добиена позитивна корелација на соработливоста со зависниот стил (El Othman et al., 2020; Riaz et al., 2012; Bayram & Aydemir, 2017). Според статистичките наоди во овој труд, како негативен значаен предиктор е и димензијата совесност. Истите резултати се потврдени и во претходни истражувања, каде е добиена негативна поврзаност помеѓу совесноста и зависниот стил (Ülgen et al., 2016). Но, спротивно на овие податоци, во Либанскиот Универзитет, според статистичката анализа потврдена е позитивна поврзаност помеѓу совесноста и зависниот стил (El Othman et al., 2020).

Четвртата хипотеза, која гласи: „екстравертноста и невротичизмот се предиктори на спонтан стил на донесување одлуки кај млади возрасни“ е делумно потврдена, односно екстравертноста нема значаен импакт врз критериумската варијабла, наспроти невротичизмот, кој се покажа како предиктор на спонтаниот стил на донесување одлуки кај млади возрасни. Невротичноста покажа позитивен ефект врз спонтаниот стил на донесување одлуки и во претходните истражувања (Bayram & Aydemir, 2017; Ülgen et al., 2016). Но, постојат и истражувања каде невротичизмот имал негативна корелација со спонтаниот стил (El Othman et al., 2020). Во истото истражување, екстравертноста покажала позитивен ефект врз спонтаниот стил на донесување одлуки (El Othman et al., 2020; Bayram & Aydemir, 2017; Riaz et al., 2012), што е

потврдено и во ова истражување. Како значаен негативен предиктор на спонтаниот стил во ова истражување е и цртата совесност. Таа е во согласност со претходните истражувања, каде е докажана негативна поврзаност помеѓу совесноста и спонтаниот стил на донесување одлуки (Ülgen et al., 2016; El Othman et al., 2020).

Петтата хипотеза, која гласи: „невротизмот е предиктор на избегнувачки стил на донесување одлуки“ е потврдена. Дека невротизмот е позитивен предиктор на избегнувачкиот стил го докажале и претходни истражувања (Riaz et al., 2012; Ülgen et al., 2016). Во друга студија, пак, со помош на биваријантна анализа се докажало дека ниту една од цртите на личност не била значајно поврзана со избегнувачкиот стил на донесување одлуки, но, сепак, висок скор на невротизмот е поврзан со низок скор на избегнувачки стил, односно има негативна корелација (El Othman et al., 2020). Освен невротизмот, како предиктор на избегнувачкиот стил во ова истражување е и цртата соработливост, додека совесноста е негативен предиктор на избегнувачкиот стил. Овој наод е потврден и во претходни истражувања, односно добиена е највисока негативна корелација помеѓу совесноста и избегнувачкиот стил (Ülgen et al., 2016; Bayram & Aydemir, 2017).

Со тоа, можеме да кажеме дека преку тестирање на петте супхипотези генералната хипотеза е потврдена, односно **димензиите на петфакторскиот модел на личност се предиктори на некои од стиловите на донесување одлуки.**

Ограничувања на истражувањето

Ова истражување, кое ќе овозможи разбирање на поврзаноста и предикцијата на големите пет фактори на личност и стилот на донесување одлуки кај млади возрасни, со себе носи значаен придонес и големо искуство. Сепак, истражувањето има ограничувања кои би можеле да влијаат врз добиените резултати и на кои треба да се укаже. Најнапред, треба да се земе предвид улогата на некои релевантни варијабли (социјален статус, место на живеење, степен на образование), кои не се контролирани во ова истражување. Исто така, истражувањето е спроведено врз пригоден и недоволно голем број испитаници, кој не е репрезентативен за целата популација млади возрасни, така што добиените резултати се однесуваат само на учесниците во ова истражување и не може да се генерализираат. Следен недостаток е тоа што истражувањето беше спроведено преку електронски пат, поради пандемијата која многу влијаеше на сите сегменти од животот, и она што недостасуваше е можноста за интеракција со испитаниците и поголема контрола на нивното одговарање на психолошките мерни инструменти. Донесувањето одлуки многу зависи од искуството, перцепцијата за животот на самите испитаници и специфичните домени. За понатамошни истражувања на оваа тема, би можело покрај варијаблата стилови на донесување одлуки да се додадат и претходните животни искуства и специфични домени, кои би дале повеќе информации за тоа дали и како младите возрасни ги користат своите искуства при донесување одлуки и дали стилот на донесување одлуки е општ или променлив во зависност од доменот.

Практични импликации и сугестии за идни истражувања

Иако по својата природа ова истражување е фундаментално, наодите можат да имаат и практична примена. Познавањето на сопствената личност и стилот на донесување одлуки кај млади возрасни е од голема помош при изборот на професијата и професионалниот развој. Пазарот на трудот нуди разноликост, како во контекст на компаниите, така и во однос на широка палета на работни места; некои работни места се доста стандардизирани, но некои се многу специфични за одредена компанија. За типичните работни места претходното научно знаење може да биде предност, но за специфичните работни места, како што е трговијата, цртите на личноста можат да имаат поголема важност (Erjavec et al., 2019). Стилот на донесување одлуки игра важна улога, особено кај лицата кои се на раководни функции. Воедно, разбирањето на односот помеѓу карактеристиките на личноста на потрошувачите и донесувањето одлуки е камен-темелник на успешното рекламирање.

Во општество во кое отсуствува систематско едуцирање за одговорно родителство, корисно е да се има сознание за пожелните особини на личноста кои треба да се стимулираат низ воспитниот процес, како и нивната поврзаност со стиловите кои овозможуваат донесување правилни одлуки. Родителство е најодговорната задача на човекот и за да се воспостави здрава релација родител : дете треба да се минимизираат постапките кон децата кои водат кон формирање црти на личност што се карактеристични за високо ниво на невротизам, чиишто последици се рефлектираат на севкупното подоцнежнo однесување, вклучувајќи ги и преферираните стилови на размислување и на одлучување. Главни детерминанти за донесувањето одлуки кај млади возрасни серодителските инвестиции врз когнитивниот развој во најраните детски години. Тие се индикатори на способноста за самостојно одлучување, сугерирајќи автономија, како и дискреција при утврдување на исходот од одлуката. Родителските ограничувања можат да го намалат ризичното однесување, но децата развиваат самодоверба со преземање независни активности и расудување со маркирање на сопствените грешки (Lundberg et al., 2007).

Исто така, резултатите од оваа студија можат да послужат како насока за училиштата, универзитетите и други институции кои треба да се грижат за

развој и подобрување на комуникациските вештини и справување со разни ситуации на одлучување кај млади возрасни. Со познавањето на стилите на донесувања одлуки и со нив поврзаните црти на личноста, би можеле да ја разбереме и социјалната ориентација на една индивидуа, односно како таа индивидуа се однесува во средината при процесот на одлучувањето и е прилагодена во неа (Tetlock, 1985, според Geisler & Allwood, 2018). Со цел да се избегне донесување нереални одлуки, мора да постои корелација со можностите на самата личност, што таа, всушност, е и што може да постигне (Băban, 2001, според Guranda, 2013).

РЕЗИМЕ

Донесување одлуки е високо диференциран когнитивен процес. Кои се главните детерминанти кои го одредуваат индивидуалниот стил на донесување одлуки? Дали овие индивидуални стилови на донесување одлуки се предвидени од цртите на личноста? Предмет на оваа студија е да се провери дали големите пет фактори на личноста го предвидуваат стилот на одлучувањето кај млади возрасни. Петте стила на донесување одлуки определени од Скот и Брус се: рационалниот, интуитивниот, зависниот, избегнувачкиот и спонтаниот стил. Испитаниците беа тестирани со скалата за генерален стил на одлучување, *General Decision-Making Style Scale (GDMS)*, дизајнирана од Скот и Брус (Scott & Bruce, 1995) како и Инвентар на големите пет, *The Big Five Inventory (BFI)*, конструиран од Џон и сор. во 1991 година (John et al., 1991), кој мери пет големи фактори на личноста: невротизам, екстроверзија, отвореност кон искуство, соработливост и совесност. Двете скали имаат своја прва ревидирана верзија на македонски јазик со цел имплементирање во оваа магистерска теза. Според релевантните истражувања кои потврдиле поврзаност и ефект на цртите на личност врз стиловите на донесување одлуки, беше претпоставено дека големите пет фактори се предиктори на некои од стиловите на донесување одлуки. Истражувањето е спроведено во текот на 2021 година преку електронски пат на 202 испитаници на возраст од 21 до 35 години ($M = 30.10$; $SD = 4.45$). За да се проверат поставените хипотези, користен е метод на корелација и мултипла линеарна регресивна анализа. Наодите покажуваат дека постои статистички значајна поврзаност помеѓу стиловите на одлучување и сите пет фактори на личноста. Преку тестирање на петте супхипотези во оваа студија, генералната хипотеза се потврдува: големите пет фактори на личноста (невротизам, екстровертност, отвореност кон искуство, соработливост, совесност) се предиктори на различни стилови на одлучување кај младите возрасни. Добиените резултати би можеле да имаат практична импликација во изборот на професија, развојот на кариерата, особено раководните позиции, како и во развојот на современото родителство.

Клучни зборови: стилови на донесување одлуки, петфакторски модел на личност, млади возрасни.

Abstract

Decision-making is a complex cognitive process. Which are the main determinants that established our style of making decision? These individual decision-making tendencies are a reflection of the personality traits. The subject of this study is to check whether the big five personality factors predict the decision-making style in young adults. Five decision-making styles recorded by Scott and Bruce are: rational, intuitive, dependent, avoidant and spontaneous. Data collection uses two scales of General Decision Making Style scale (GDMS) designed by Scott and Bruce, 1995, as well as the The Big Five Inventory (BFI) by John, Donahue and Kentle, 1995, which measures five personality factors: neuroticism, extroversion, openness to experience, collaboration and conscientiousness. They were revised in Macedonian language to implement them in this master thesis. According to relevant research that confirmed relation and effect of personality traits on decision-making styles, it was hypothesized that the big five factors are predictors of some of the decision-making styles. The research sample includes 202 young adults from Republic of North Macedonia, aged 21 – 35 years ($M = 30,10$ $SD = 4.45$). The correlation method and multiple linear regression analysis were used to provide testing of hypotheses. The findings show that there is statistically significant correlation between decision-making styles and all five personality traits. Through testing the five sub-hypotheses in this study, the general hypothesis is confirmed, actually: The Big Five Personality Factors (neuroticism, extraversion, openness to experience, agreeableness, conscientiousness) are predictors of different decision-making styles in young adults. The obtained results might have practical implication in profession choice and career development, especially in managerial positions, as well as in the development of modern parenting.

Key words: *decision-making styles, Big Five Personality Factors, young adult.*

Користена литература:

- Arnett, J.J. (2006). G. Stanley Hall's adolescence brilliance and nonsense. *History of psychology*, 9(3), 186–197. DOI:10.01037/1093-4510.9.3.186
- Arnett, J. J. (1995). The young and the reckless: Adolescent reckless behavior. *American Psychological Society*, 4(3), 67–70. <https://doi.org/10.1111%2F1467-8721.ep10772304>
- Ананјев, Б.Г. (2001). *Человек как предмет познания*. Санкт-Петербург: Питер Бук.
- Ачковска-Лешковска, Е. (2015). Приказ на книгата „Мислење, брзо и бавно“ од Даниел Канеман. *Психологија: наука и практика*, 1(2), 73–78.
- Ачковска-Лешковска, Е. и Цветковска, Ј. (2021). Теориски модели, емпириски докази и неврална основа на процесот на донесување одлуки. *Психологија: наука и практика*, 5 (9-10), 55–69.
- Bayram, N. & Aydemir, M. (2017). Decision-making styles and personality traits, *International Journal of Recent Advances in Organizational Behaviour and Decision Sciences*, 3(1) ISBN: 978-1-943579-61-7
- Bajwa, R., Batool, I., Asma, M., Ali, H. & Ajmal, A. (2016). Personality traits and decision making styles among University Students (Pakistan), *Pakistan journal of life & social sciences*, 14(1), 38–41.
- Bavolár, J. & Oľga Orosová, O. (2015). Decision-making styles and their associations with decision-making competencies and mental health: *Judgment and Decision Making*, 10(1). 115–122 <http://journal.sjdm.org/14/141103/jdm141103.html>
- Bisquerra, A. R. & Pérez, E. N. (2012). Las competencias emocionales. *Educación XX1*, 10, 61–82.
- Betsch, C. (2004). Präferenz für intuition und deliberation (PID) Inventar zur Erfassung von effekt - und kognitionbasiertem Entscheiden, *Zeitschrift für Differentielle und*

Diagnostische psychologie, 25(4), 179-197. <https://doi.org/10.1024/0170-1789.25.4.10.5944/educxx1.1.10.297>

Costa, P.T. & McCrae, R.R. (1992). *Revised NEO personality inventory (NEO PI-R): Professional Manual*. Odessa: Psychological Assessment Resources, Inc.

Cloninger, S. (2009). Conceptual issues in personality theory. In U P. J. Corr i G. Matthews (Ed.), *The Cambridge handbook of personality psychology* (pp. 3–26). New York: Cambridge University Press.

Digman, J. M. (1989). Five robust trait dimensions: Development, stability, and utility. *Journal of Personality*, 57(2), 195–214. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1989.tb00480.x>

Ѓурѓевиќ, Д. и Здравковиќ, С. (2013). *Увод у когнитивне неуронауке*. Зрењанин: Градска народна библиотека.

El Othman, R., El. Othman, R., Hallit, R., Obeid, S. & Hallit, S. (2020). Personality traits, emotional intelligence and decision-making styles in Lebanese universities medical students, *BMC Psychology*, 8(1), 46. <https://doi.org/10.1186/s40359-020-00406-4>

Erjavec, J., Popovič, A. & Trkman, P. (2019). The effect of personality traits and knowledge on the quality of decisions in supply chains, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 2269–2292. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1642788>

Freud, S. (1955). *Beyond the pleasure principle, group psychology, and other works*. London: The Hogarth Press and The Institute of Psychoanalysis.

Fulgosi, A. (1987). *Psihologija ličnosti: teorije i istraživanja*, 4. Izd. Zagreb: Školska knjiga UDK 159.923.01 (075.8).

Goldberg, L. R. (1990). An alternative 'description of personality': The big five factor structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1216–1229.

Guranda, M. (2014). The Importance of adult`s personality traits and professional interests in career decision making. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 136, 522–526.

- Geisler, M. & Allwood, C. M. (2018). Relating decision-making styles to social orientation and time approach, *Journal of Behavioral Decision Making*, 31, 415–429. <https://doi.org/10.1002/bdm.2066>.
- Guranda, M. (2014). The Importance of Adult`s Personality Traits and Professional Interests in Career Decision Making
The Importance of Adult`s Personality Traits and Professional Interests in Career Decision Making
- John, O. P. & Strivastava, S. (1995). The Big-Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (Vol. 2, pp. 102–138). New York: Guilford Press.
- Jekielek, S. & Brown, B. (2005). *The Transition to adulthood: Characteristics of young adults ages 18 to 24 in America*: The Annie E. Casey Foundation, Population Reference Bureau, and Child Trends.
- Јанаков, Б. (2018). *Основи на персонологијата 1*. Скопје: Филозофски факултет.
- Костиќ, А. (2006). *Когнитивна психологија*. Београд: Завод за уџбенике и наставна средства.
- Канеман, Д. (2012). *Мисленето*. Софија: Изток- Запад.
- Каку, М. (2019). *Иднината на умот: научна потрага по разбирање, подобрување и зголемување на моќта на умот*. Скопје: Арс Либрис.
- Левис, М. (2018). *Механизмите на ума*. Софија: Изток-Запад.
- Lundberg, S., Romich, J. & Tsang, K. (2007). Decision making by children. Bonn: IZA Discussion Paper, No. 2952.
- Malewska, K. (2018). The profile of an intuitive decision maker and the use of intuition in decision-making practice: *Management*, 22(1), 31-44. <https://doi.org/10.2478/manment-2018-0003>.
- Madjaroski, G. (2018). The influence of Big Five Personality Traits on dual-process cognitive information processing styles in medical decision-making: *Lunds Universitet department of psychology*. Master`s Thesis (15 hp).

- McFall, J. P. (2015). Rational, normative, descriptive, prescriptive, or choice behavior? The search for integrative metatheory of decision making. *Behavioral development bulletin*, 20(1), 45–59. <http://dx.doi.org/10.1037/h0101039>
- Mieles, M. D. & Alvarado S. V. (2012). Citizenships and civil skills. *Estudios Políticos*, 40, 53–75.
- Narooi, Z. S. & Karazee, F. (2015). Investigation the relationship among personality traits, decision-making styles, and attitude to life (Zahedan Branch of Islamic Azad University as Case study in Iran). *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(6), 311. <https://www.richtmann.org/journal/index.php/mjss/article/view/8503>.
- Николоски, Т. (1997). *Напредни статистички методи за психолози*. Скопје: Филозофски факултет.
- Ocić, G. (1998). *Klinička neuropsihologija*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
- Павловић, Д. М. (2012). *Неуропсихологија, бихевиорална неурологија и неуропсихијатрија*. Београд: Орионарт.
- Rothman, S. & Coetzer, E. P. (2003). The big five personality dimensions and job performance. *SA journal of industrial psychology*, 29(1), 68–74.
- Riaz, M. A., Riaz, M. N., & Batool, N. (2012). Personality types as predictors of decision making styles, *Journal of Behavioural Sciences*, 22(2) 99–114.
- Repišti, S. (2016). *Psihologija ličnosti: Teorija i empirija (drugo prošireno izdanje)*. Podgorica. ISBN 978-9940-9495-5-6 COBISS.CG-ID 2877569.
- Spicer D, P., & Sadler-Smith, E. (2005). An examination of the general decision-making style questionnaire in two UK samples, *Journal of managerial psychology*, 20 (2), 137–149.
- Scott, S. G., & Bruce, R. A. (1995). Decision - making style: The development and assessment of a new measure, *Educational and Psychological Measurement*, 55(5), 818–831. , <https://doi.org/10.1177/0013164495055005017>

- Schultz, D. P., & Schultz, S. E. (2015). *Theories of personality (11th Edition)*. Wadsworth: Cengage Learning.
- Shulman, S., Feldman, B., Blatt, S. J., Cohen, O. & Mahler, A. (2005). Emerging adulthood: age-related tasks and underlying self processes. *Journal of adolescent research*, 20(5), 577–603. , <https://doi.org/10.1177/0743558405274913>
- Sternberg, R.J & Sternberg, K. (2009). *Cognitive psychology*. (5th ed.). Wadsworth: Cengage Learning.
- Серафимовска, Е. и Марковиќ, М. (2013). Опис на тестот НЕО ПИ-3, *Годишен зборник на Институтот за социолошки, политички и правни истражувања*, 37(1), 9–15.
- Ülgen, B., Sağlam, M. & Tuğsal, T. (2016). Managers' personality traits over management styles and decision-making styles, *International journal of commerce and finance*, 2(1), 125–136.
- Чадловски, Г., Филиповска, А. и Белевска, Д. (2004). *Медицинска психологија*. Скопје: Просветно дело.

Прилози

Прилог 1

Скала за петфакторскиот модел на личност

The Big Five Inventory (John, Donahue & Kentle, 1991)

THE BIG FIVE INVENTORY (BFI)

Еве неколку карактеристики, кои може, но не мора да се однесуваат на Вас. На пример, дали се согласувате дека сте некој кој сака да го поминува времето со други луѓе? Покрај секоја изјава напишете број за да назначите во колкава мера се согласувате или не се согласувате со таа изјава, користејќи ја следнава скала:

1. Воопшто не се согласувам;
2. Малку не се согласувам;
3. Ниту се согласувам, ниту не се согласувам;
4. Малку се согласувам;
5. Потполно се согласувам.

Се гледам себеси како некој/а кој/а...

- 1. е зборлив/а;
- 2. има тенденција да бара грешки кај другите;
- 3. темелно ја завршува работата;
- 4. е нерасположен/а, тажен/-на;
- 5. е оригинален/-на и смислува нови идеи;
- 6. е повлечен/а, воздржан/а во односите со другите;
- 7. им помага и е несебичен/-на кон другите;
- 8. може да биде неодговорен/-на;
- 9. е релаксиран/-на, добро се справува со стресот;
- 10. е љубопитен/-на за многу различни нешта;
- 11. е полн/а со енергија;
- 12. почнува кавги со другите;
- 13. секогаш ги завршува своите обврски;
- 14. може да биде напнат/-а;
- 15. внимателно размислува за работите;
- 16. буди многу ентузијазам;

- 17. има тенденција да простува;
 - 18. вообичаено е неорганизиран/а;
 - ___ 19. често е загрижен/а;
 - 20. има богата фантазија;
 - 21. има тенденција да биде тивок/-ка;
 - 22. генерално е спремен/-на да им верува на другите :
 - 23. е склон да биде мрзелив/а;
 - 24. емоционално е стабилен/-на, не се вознемирува лесно;
 - 25. е инвентивен/-на
 - 26. е асертивен/-на (знае како да ги задоволи своите потреби, без да им наштети на другите);
 - 27. може да биде студен/а и дистанциран/а ;
 - 28. е истраен/-јна додека не ги заврши задачите;
 - 29. често го менува расположението;
 - 30. ги почитува уметничките и естетските искуства;
 - 31. понекогаш е срамежлив/а, затворен/а;
 - 32. е внимателен/-на и љубезен/-на речиси кон секого;
 - 33. ефективно ги извршува обврските;
 - 34. останува смирен/а во тензични (стресни) ситуации;
 - 35. преферира работи кои се рутински;
 - 36. е дружељубив/а;
 - 37. понекогаш е неучтив/а спрема другите;
 - 38. прави планови и се придржува до нив;
 - 39. лесно може да се изнервира;
 - 40. сака да промислува, да си игра со идеи;
 - 41. малку се интересира за уметноста;
 - 42. сака да соработува со другите;
 - 43. лесно му/ѝ се одвлекува вниманието;
 - 44. има софистициран вкус за уметноста, музиката или литературата.
-

Ве молам проверете: Дали го напишавте степенот на согласување пред секое тврдење.

Прилог 2

Прашалник за општ стил на донесување одлуки

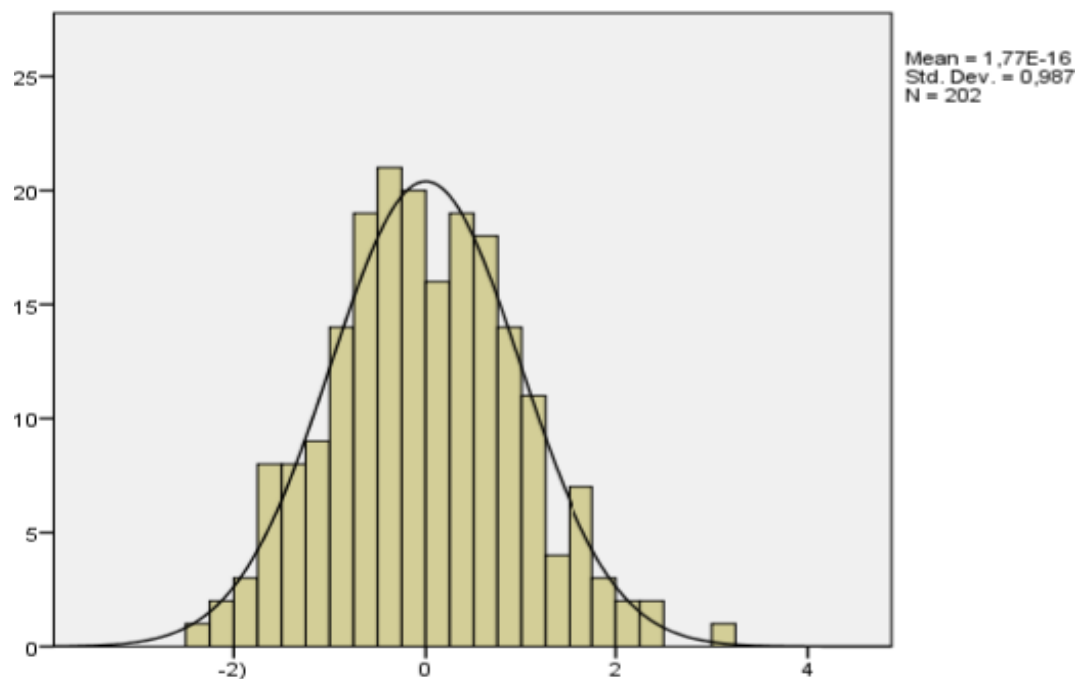
General Decision Making Style Questionnaire (GDMS) (Scott & Bruce, 1995)

1.	Кога донесувам одлука имам тенденција да се потпрам на мојата интуиција.	1	2	3	4	5
2.	Ретко донесувам важни одлуки без да консултирам други луѓе.	1	2	3	4	5
3.	Кога донесувам одлука за мене е поважно одлуката да биде правилна, отколку да имам рационална причина за тоа.	1	2	3	4	5
4.	Вршам двојна проверка на моите информации за да бидам сигурен/-на дека имам точни факти за донесување на одлуката.	1	2	3	4	5
5.	Применувам совети од други луѓе кога донесувам важни одлуки.	1	2	3	4	5
6.	Го одложувам донесувањето одлуки затоа што мислам дека ми причинува непријатност.	1	2	3	4	5
7.	Одлуките ги донесувам на логичен и систематичен начин.	1	2	3	4	5
8.	Кога донесувам одлука, го правам она што сметам дека е природно во тој момент.	1	2	3	4	5
9.	Генерално, донесувам предвремени одлуки.	1	2	3	4	5
10.	Јас сакам некој да ме насочува во вистинската насока кога се соочувам со донесување на важни одлуки.	1	2	3	4	5
11.	Моите одлуки бараат внимателно размислување.	1	2	3	4	5
12.	Кога донесувам одлука, им верувам на своите внатрешни чувства и реакции.	1	2	3	4	5
13.	Кога донесувам одлука, разгледувам разни опции во смисла на одредена цел.	1	2	3	4	5
14.	Избегнувам донесување на важни одлуки се` додека сум под притисок.	1	2	3	4	5
15.	Често донесувам импулсивни одлуки.	1	2	3	4	5

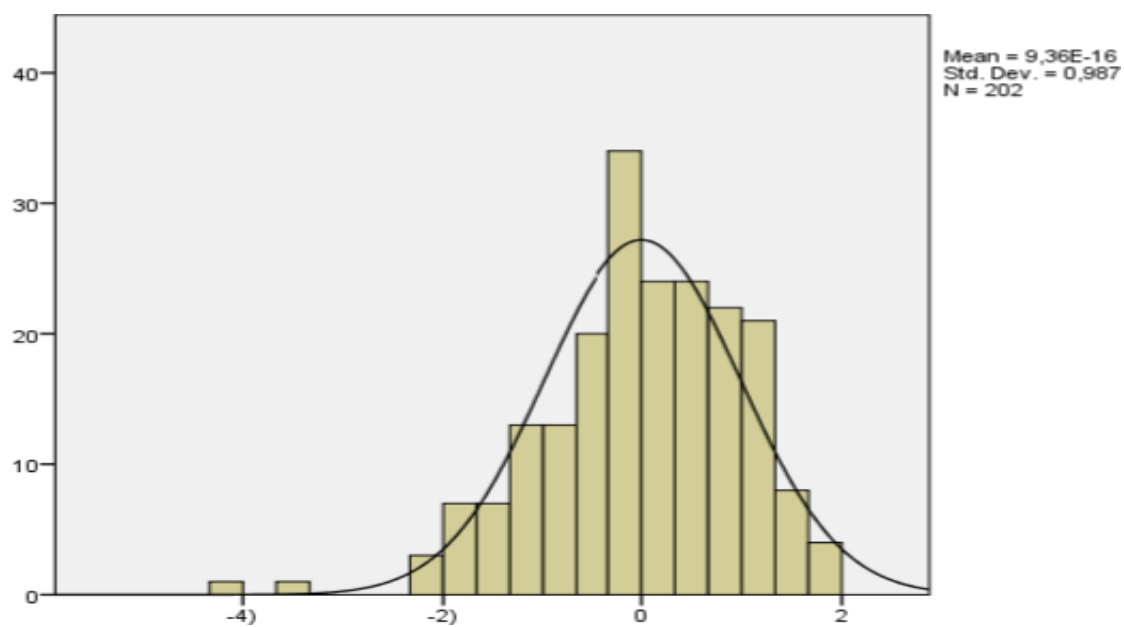
16.	Кога донесувам одлуки се потпирам на моите инстинкти.	1	2	3	4	5
17.	Генерално, донесувам одлуки за кои чувствувам дека се правилни за мене.	1	2	3	4	5
18.	Често ми е потребна помош од други луѓе при донесување важни одлуки.	1	2	3	4	5
19.	Го одложувам донесувањето на одлука се` додека е возможно.	1	2	3	4	5
20.	Често донесувам моментни одлуки.	1	2	3	4	5
21.	Често го одложувам донесувањето на важни одлуки.	1	2	3	4	5
22.	Доколку имам поддршка од други луѓе, полесно ги донесувам важните одлуки.	1	2	3	4	5
23.	Генерално, донесувам важни одлуки во последен момент.	1	2	3	4	5
24.	Донесувам брзи одлуки.	1	2	3	4	5
25.	Обично, имам рационална основа за донесување одлуки.	1	2	3	4	5

Прилог 3

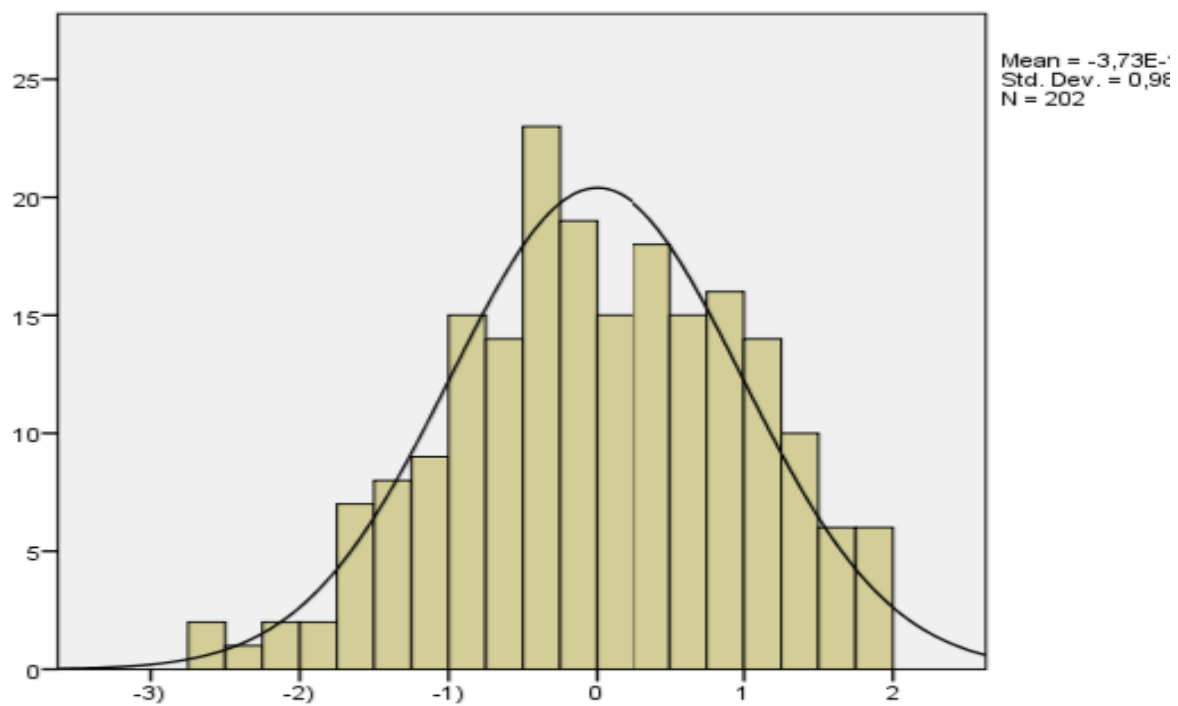
Графикон 1. Критериумска варијабла: интуитивен стил



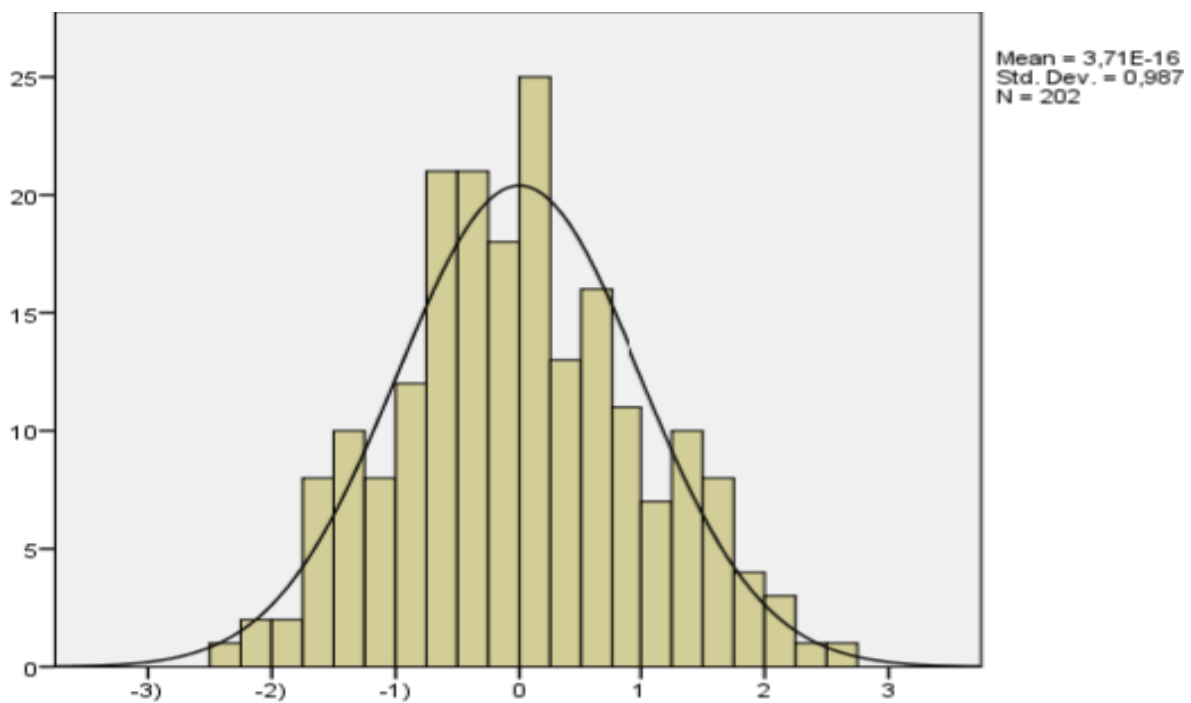
Графикон 2. Критериумска варијабла: рационален стил



Графикон 3. Критериумска варијабла: зависен стил



Графикон 4. Критериумска варијабла: спонтан стил



Графикон 5. Критериумска варијабла: избегнувачки стил

